

EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN LABA PERUSAHAAN

(STUDI KASUS PADA PT. NUSANTARA SURYA SAKTI MALANG)

SKRIPSI

Diajukan untuk Menempuh Ujian Sarjana

pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya

DEBBY KRISDAYANTI

NIM. 105030201111038

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

KONSENTRASI MANAJEMEN KEUANGAN

MALANG

2015



TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : Efektivitas Pengelolaan Piutang Untuk Meningkatkan Laba
Perusahaan

Disusun oleh : Debby Krisdayanti

NIM : 105030201111038

Fakultas : Ilmu Administrasi

Jurusan : Ilmu Administrasi Bisnis

Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Malang, 08 Januari 2015


Komisi Pembimbing

Ketua

Anggota



Drs. R. Rustam Hidayat, M. Si
NIP. 19570909 198303 1 001



Drs. Dwiatmanto, M.Si
NIP. 19551102 198303 1 002

TANDA PENGESAHAN

Telah dipertahankan di depan majelis penguji skripsi. Fakultas Ilmu Administrasi
Universitas Brawijaya, pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 21 Januari 2015

Jam : 08.00 – 09.30

Skripsi atas nama : Debby Krisdayanti

Judul : Efektivitas Pengelolaan Piutang Untuk Meningkatkan Laba
Perusahaan (Studi kasus pada PT. Nusantara Surya Sakti
Malang)

Dan dinyatakan lulus.


Malang, 29 Januari 2015

Majelis Penguji

Ketua


Anggota

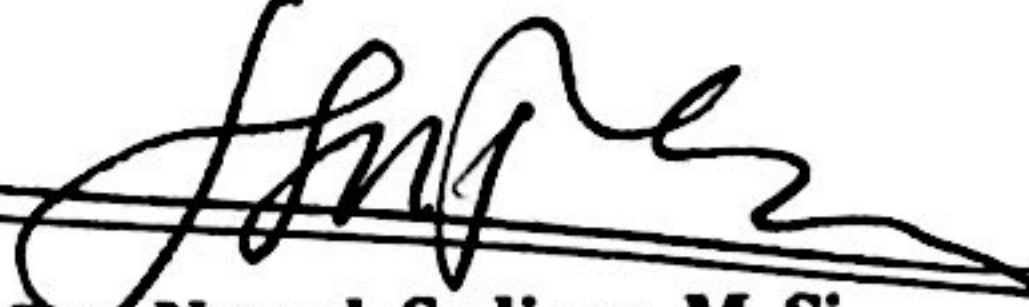

Drs. R. Rustam Hidayat, M. Si
NIP. 19570909 198303 1 001


Drs. Dwiatmanto, M.Si
NIP. 19551102 198303 1 002

Anggota

Anggota


Dr. M. Dzulkirom, AR
NIP. 19531122 198203 1 001


Drs. Nengah Sudjana, M. Si
NIP. 19530909 198003 1 009

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya yang menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh pihak lain untuk mendapatkan karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebut dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (S-1) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Malang, 13 Januari 2015



Nama : Debby Krisdayanti

NIM : 105030201111038

CURRICULUM VITAE

DATA PRIBADI

| | |
|------------------------|--|
| Nama Lengkap | . Deby Krisdayanti |
| Tempat / Tanggal Lahir | . Surabaya, 14 Juli 1992 |
| Agama | . Islam |
| Status Perkawinan | . Belum Menikah |
| No. Hp | . 081216226656 |
| Email | . Debykrisdayanti055@gmail.com |
| Alamat KTP | . Ngagel Rejo 2 No 1b Surabaya |
| Alamat Sekarang | . Simo Rukun 7 No 44a Surabaya |

PENDIDIKAN FORMAL

| | |
|-------------|--|
| 1996 – 1998 | TK ISTIQBAL SURABAYA |
| 1998 – 2004 | SDN NGAGEL REJO X/623 SURABAYA |
| 2004 – 2007 | SMP NEGERI 32 SURABAYA |
| 2007 – 2010 | SMA NEGERI 9 SURABAYA |
| 2010 – 2015 | UNIVERSITAS BRAWIJAYA MALANG FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI JURUSAN ILMU ADMINISTRASI BISNIS |

PENGALAMAN KERJA

| | |
|--------------------------|---|
| 1. Agustus 2012 | Magang di PT. Jasa Raharja Persero Kantor Perwakilan Malang |
| 2. Desember 2014 | Diterima PT Bank Jatim Syariah Cab. Darmo Surabaya |
| 3. Mei 2015 | Bekerja di PT Prudential Life Assurance Cab. Surabaya Sebagai Financial Consultate |
| 4. Agustus 2015 | Bekerja di PT Bank Maybank Tbk Cab. Surabaya Sebagai Financial Executive |
| 5. Februari 2016 | Bekerja di PT Millenium Danatama Group Cab. Surabaya Sebagai Marketing |
| 6. April 2016 – Sekarang | Bekerja di PT. Bank Central Asia Tbk Cab. Kembang Jepun Surabaya Sebagai Customer Service Officer |

RINGKASAN

Debby Krisdayanti, 2015. Efektivitas Pengelolaan Piutang Untuk Meningkatkan Laba Perusahaan (Studi kasus pada PT. Nusantara Surya Sakti Malang) Drs. R. Rustam Hidayat, M.Si, Drs. Dwi Atmanto, M.Si

Penelitian ini mengambil judul tentang Efektivitas Pengelolaan Piutang Untuk Meningkatkan Laba Perusahaan. Kebutuhan mencari penjualan tunai dan kredit terhadap pengaruh piutang yang menghasilkan laba pada perusahaan. Tujuan penelitian adalah mengetahui kebijakan pengelolaan piutang yang dilaksanakan oleh perusahaan serta mengetahui pengelolaan piutang yang efektif dan mengetahui apa saja kendala yang dihadapi oleh perusahaan dalam pengelolaan piutang.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini mengambil lokasi pada PT. Nusantara Surya Sakti Malang yang berada di Jalan Soekarno Hatta D-510 Malang. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan metode pengumpulan melalui wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dengan cara melakukan perhitungan yang sesuai dengan permasalahan yang ada.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan kredit perusahaan mengalami kenaikan dalam tiga tahun terakhir secara signifikan, dan pengumpulan piutang bertambah cepat sehingga dari hasil pengumpulan dapat diputar oleh perusahaan sesuai dengan kebutuhan. Adanya pengelolaan piutang yang efektif dan efisien mampu membuat perusahaan memperoleh laba lebih banyak dari tahun ke tahun.

Saran diharapkan perusahaan dalam melakukan kegiatan pengumpulan piutang dapat lebih baik dan manajemen diharapkan mampu memberikan diskon pada penjualan kredit. Diskon yang dapat diberikan oleh perusahaan berupa potongan angsuran apabila pelanggan membayar pelunasan lebih cepat dari jangka waktu yang telah disepakati kedua belah pihak. Selain itu, diharapkan hasil penelitian menjadi pedoman bagi peneliti selanjutnya untuk mengembangkan penelitian ini untuk mengembangkan hasil permasalahan yang sudah dibahas.

SUMMARY

Debby Krisdayanti, 2015. The Effectiveness Of Receivables Management To Improve The Profit Company (case study on PT. Nusantara Surya Sakti Malang) Drs. R. Rustam Hidayat, M.Si, Drs. Dwi Atmanto, M.Si

This study took the title of The Effectiveness Of Receivables Management To Improve The Profit Company. The need to find cash and credit sales to the effects of receivables that generate profits in the company. The research objective was to determine the receivables management policy implemented by the company and determine the effective management of accounts receivable and find out what are the constraints faced by the company in the management of accounts receivable.

This type of research is descriptive research with case study approach. This study took place at PT. Nusantara Surya Sakti Malang is located at Jalan Soekarno Hatta D-510 Malang. Data was collected through interviews with the method of collection and documentation. Analysis of the data used in this study by performing calculations in accordance with the existing problems.

The results showed that the company's credit sales increased in the last three years significantly, and the collection of accounts receivable increased rapidly so that the results of the collection can be played by the company in accordance with the requirements. The existence of effective receivables management and efficiently able to make the company makes a profit more from year to year.

Suggestions expected the company in debt collection activities can be better and management is expected to give a discount on the sale of credit. Discounts can be given by the company in the form of pieces of repayment installments if the customer pays faster than the time period agreed upon by both parties. In addition, the expected results of research into guidelines for further research to develop this research to develop the results of the issues already discussed.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul *Efektivitas Pengelolaan Piutang Untuk Meningkatkan Laba Perusahaan* (Studi kasus pada PT. Nusantara Surya Sakti Malang).

Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ilmu Administrasi Bisnis Pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.

Peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. Bambang Supriyono, MS, selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.
2. Ibu Prof. Dr. Endang Siti Astuti, M.Si, selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.
3. Bapak M. Iqbal, S.Sos, M. IB, DBA, selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.
4. Bapak Dr. Drs. Wilopo M. AB, selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya Malang.

5. Bapak R. Rustam Hidayat, Drs. M.Si , selaku Ketua Dosen Pembimbing yang telah memberikan dukungan dan pengarahan selama proses bimbingan hingga terselesaikannya penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Dwiatmanto, Drs, M.Si, selaku Anggota Dosen Pembimbing yang telah memberikan dukungan dan pengarahan selama proses bimbingan hingga terselesaikannya penyusunan skripsi ini.
7. Orang Tua dan Keluarga Tercinta yang telah memberikan dukungan, motivasi, doa, serta informasi yang berguna sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Yulia Nurul Ichrom, Yunita Laksmi Utami, Lily Harlina Putri, Kharisma Widi Utami, Ayla Septantya, Dewa Ayu Kartika Venska, Tia Afrianty Purnamasari, Rizky Yakfi Rahmadi, Koko Herawan Budiono, Dimas Anjar Yusrifar, Ariska Yuli, Rizal Asdhi Witanto, Fadhil Mochammed Rafis, Endar Widjaya, Adlina Yulianti, Kilat Liliani, Iqbal Dimas, Pradigta Adit, Savilla Putri, Rinda Fatmawati yang telah memberikan dukungan dan doa sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Norna Cholifah, Hardina Nurul Fauziah, Nadia Nur Thahirrah, Pretty Elisa Rahma, Inke Yudhitia Savitri, Arieska Suwandhayani, Larasati Latifah Faza, Bayu Ganang, Wisnu Pramudya, Yuda Alfiyan, Dita Ayu, Airlangga Septian, Yessi Permata, Mayang Hermawan, Arina Singarimbun, Angger Wangsitala, Karina Septiadyani yang telah memberikan dukungan dan doa sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.

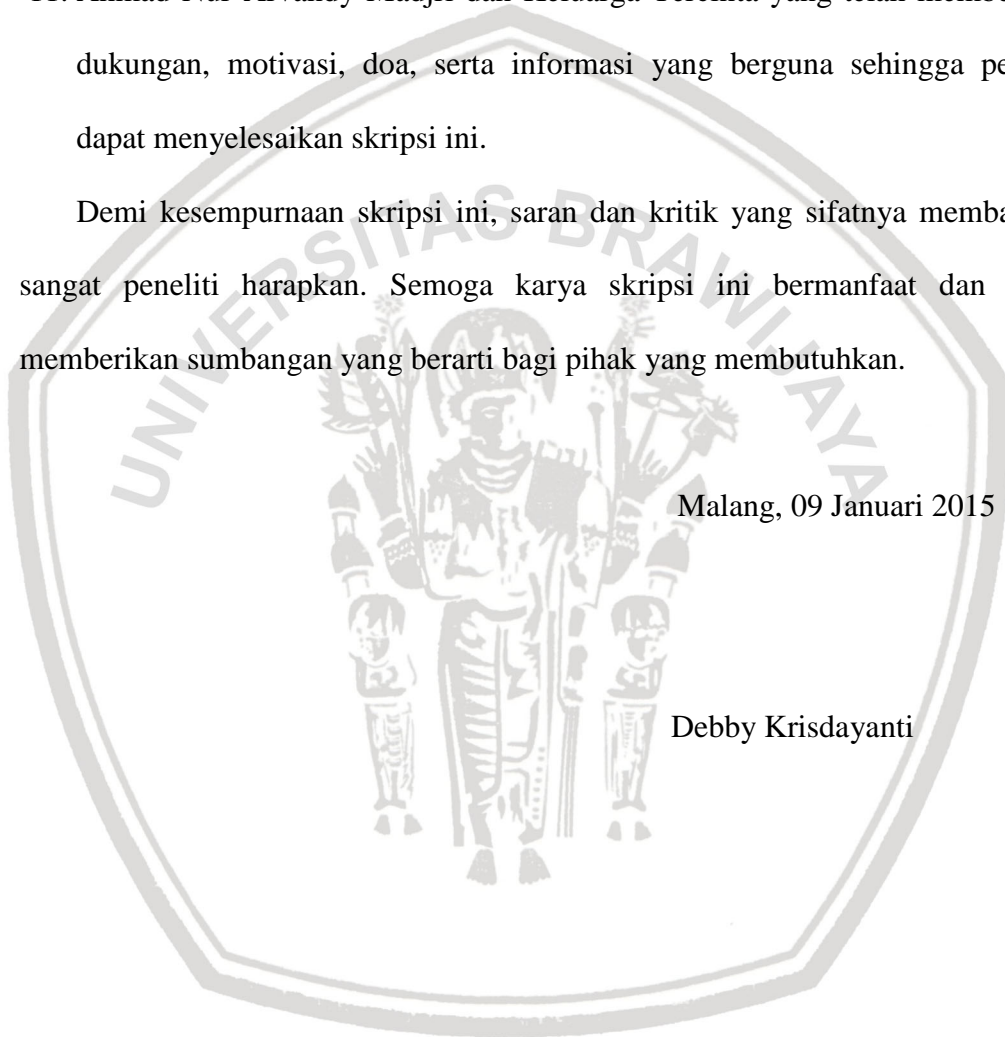
10. Adhita Pradina, Tamara Siswanto, Ajeng Wardhani, Rizky Pradana, Fahri Rahmatullah, Fauzan Rizaldi, Noven Aulia, Adhika Ratdiananto, Andewi Subekti, Cici Putri, yang telah memberikan dukungan dan doa sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.

11. Ahmad Nur Arvandy Madjri dan Keluarga Tercinta yang telah memberikan dukungan, motivasi, doa, serta informasi yang berguna sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.

Demi kesempurnaan skripsi ini, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat peneliti harapkan. Semoga karya skripsi ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

Malang, 09 Januari 2015

Debby Krisdayanti



MOTTO

“Banyak kegagalan dalam hidup dikarenakan orang-orang tidak menyadari betapa dekatnya mereka dengan keberhasilan saat mereka menyerah.”

“Musuh yang paling berbahaya di dunia ini adalah penakut dan bimbang, teman yang paling setia adalah keberanian dan keyakinan yang teguh.”

“Tiada doa yang lebih indah selain doa agar skripsi ini cepat selesai.”



DAFTAR ISI

Halaman

BAB I PENDAHULUAN

| | |
|--------------------------------|----|
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Perumusan Masalah..... | 8 |
| C. Tujuan Penelitian..... | 9 |
| D. Kontribusi Penelitian..... | 9 |
| E. Sistematika Pembahasan..... | 10 |

BAB II KAJIAN PUSTAKA

| | |
|--|----|
| A. Efektivitas | |
| 1. Pengertian Efektivitas..... | 12 |
| 2. Pengertian Efisiensi..... | 12 |
| 3. Efektivitas Pengelolaan Piutang..... | 13 |
| B. Piutang | |
| 1. Pengertian Piutang..... | 15 |
| 2. Fungsi Dan Tujuan Piutang..... | 15 |
| 3. Tujuan Investasi Dalam Piutang..... | 16 |
| 4. Faktor Yang Mempengaruhi Piutang..... | 17 |
| 5. Resiko Yang Mungkin Timbul..... | 19 |
| 6. Cara Mencegah Resiko Piutang..... | 19 |
| C. Manajemen Piutang | |
| 1. Pengertian Manajemen Piutang..... | 20 |
| 2. Kebijakan Kredit..... | 21 |
| 3. Persyaratan Kredit..... | 22 |
| 4. Standart Kredit..... | 23 |
| 5. Analisa Kredit..... | 24 |
| 6. Perputaran Piutang..... | 25 |

| | |
|---|----|
| 7. Mempercepat Perputaran Piutang..... | 26 |
| 8. Kebijakan Pengumpulan Piutang..... | 26 |
| 9. Teknik Pengumpulan Piutang..... | 27 |
| D. Laba atau Profitabilitas | |
| 1. Macam-macam Laba..... | 28 |
| 2. Usaha-usaha Untuk meningkatkan Laba..... | 29 |
| E. Hubungan Antara Piutang Dan Laba..... | 31 |
| F. Analisis Rasio Keuangan | |
| 1. Pengertian Analisis Rasio Keuangan..... | 32 |
| 2. Rasio Likuiditas..... | 34 |
| 3. Rasio Aktivitas..... | 35 |
| 4. Rasio Profitabilitas..... | 36 |

BAB III METODE PENELITIAN

| | |
|---------------------------------|----|
| A. Jenis Penelitian..... | 38 |
| B. Lokasi Penelitian..... | 38 |
| C. Fokus Penelitian..... | 39 |
| D. Sumber Dara..... | 40 |
| E. Teknik Pengumpulan Data..... | 41 |
| F. Instrumen Penelitian..... | 42 |
| G. Analisis Data..... | 43 |

BAB IV PEMBAHASAN

| | |
|------------------------------------|----|
| A. Gambaran Umum Perusahaan | |
| 1. Sejarah Singkat Perusahaan..... | 45 |
| 2. Lokasi Perusahaan..... | 46 |
| 3. Visi Dan Misi Perusahaan..... | 47 |
| 4. Tujuan Perusahaan..... | 47 |
| 5. Bidang Usaha..... | 48 |

| | |
|--|----|
| 6. Struktur Organisasi..... | 49 |
| 7. Deskripsi Jabatan..... | 50 |
| 8. Tenaga Kerja..... | 55 |
| B. Kebijakan Pemberian Kredit Perusahaan | |
| 1. Standart Kredit..... | 56 |
| 2. Persyaratan Kredit..... | 57 |
| 3. Analisis Kredit Dalam 5C..... | 58 |
| 4. Penjualan Kredit..... | 59 |
| 5. Jangka Waktu Pelunasan Dan Angsuran..... | 63 |
| C. Penyajian Data Keuangan Perusahaan | |
| 1. Laporan Rugi/Laba PT. Nusantara Surya Sakti Malang..... | 65 |
| 2. Laporan Neraca PT. Nusantara Surya Sakti Malang..... | 68 |
| D. Analisis Laporan Keuangan Perusahaan | |
| 1. Analisis Rasio Likuiditas..... | 71 |
| 2. Analisis Rasio Aktivitas..... | 73 |
| 3. Analisis Rasio Profitabilitas..... | 75 |
| E. Proyeksi Laporan Keuangan | |
| 1. Proyeksi Laporan Rugi/Laba..... | 79 |
| 2. Proyeksi Laporan Neraca..... | 84 |
| 3. Analisis Proyeksi Laporan Keuangan..... | 85 |
| 4. Rekapitulasi Analisis Rasio Keuangan..... | 87 |
| F. Kebijakan Pengelolaan Piutang Perusahaan | |
| 1. Kebijakan Kredit..... | 89 |
| 2. Kebijakan Pengumpulan Piutang..... | 91 |
| G. Upaya Peningkatan Manajemen Piutang..... | 93 |
| H. Kendala-kendala Yang Dihadapi..... | 97 |

BAB V

PENUTUP

| | |
|--------------------|-----|
| A. Kesimpulan..... | 99 |
| B. Saran..... | 101 |

DAFTAR TABEL

| Daftar Tabel | Judul | Halaman |
|---------------------|--|----------------|
| Tabel 1 | Penjualan Tunai Dan Kredit PT. Nusantara Surya Sakti Malang | 5 |
| Tabel 2 | Tingkat Penjualan Kredit PT. Nusantara Surya Sakti Malang | 6 |
| Tabel 3 | Jumlah Kredit Macet Dan Rata-Rata Pengumpulan Piutang | 7 |
| Tabel 4 | Pengelompokkan komponen, perhitungan, dan maksud Analisa Rasio Likuiditas | 34 |
| Tabel 5 | Pengelompokkan komponen, perhitungan, dan maksud Analisa Rasio Aktivitas | 36 |
| Tabel 6 | Pengelompokkan komponen, perhitungan, dan maksud Analisa Rasio Profitabilitas | 36 |
| Tabel 7 | Perkembangan Tenaga Kerja PT. Nusantara Surya Sakti Malang | 55 |
| Tabel 8 | Distribusi Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin | 56 |
| Tabel 9 | Penjualan Kredit Berdasarkan Jangka Waktu Pelunasan Dan Angsuran | 60 |
| Tabel 10 | Perkembangan Penjualan PT. Nusantara Surya Sakti Malang | 61 |
| Tabel 11 | Tingkat Kecenderungan Penjualan Kredit PT. | 62 |

| | | |
|----------|---|----|
| | Nusantara Surya Sakti Malang | |
| Tabel 12 | Jangka Waktu Pelunasan Dan Angsuran | 64 |
| Tabel 13 | Laporan Rugi/Laba Tahun 2011 | 65 |
| Tabel 14 | Laporan Rugi/Laba Tahun 2012 | 66 |
| Tabel 15 | Laporan Rugi/Laba Tahun 2013 | 67 |
| Tabel 16 | Laporan Neraca Tahun 2011 | 68 |
| Tabel 17 | Laporan Neraca Tahun 2012 | 69 |
| Tabel 18 | Laporan Neraca Tahun 2013 | 70 |
| Tabel 19 | Perhitungan Analisis Rasio Likuiditas PT. Nusantara Surya Sakti Malang | 72 |
| Tabel 20 | Perhitungan Analisis Rasio Aktivitas PT. Nusantara Surya Sakti Malang | 74 |
| Tabel 21 | Perhitungan Analisis Rasio Profitabilitas PT. Nusantara Surya Sakti Malang | 76 |
| Tabel 22 | Proyeksi Penjualan PT. Nusantara Surya Sakti Malang Tahun 2014 | 79 |
| Tabel 23 | Laporan Rugi/Laba Tahun 2014 | 83 |
| Tabel 24 | Laporan Neraca Tahun 2014 | 84 |
| Tabel 25 | Perhitungan Analisis Proyeksi Rasio Likuiditas PT. Nusantara Surya Sakti Malang Tahun 2014 | 85 |
| Tabel 26 | Perhitungan Analisis Proyeksi Rasio Aktivitas PT. Nusantara Surya Sakti Malang Tahun 2014 | 86 |
| Tabel 27 | Perhitungan Analisis Proyeksi Rasio Profitabilitas | 86 |

| | | |
|----------|---|----|
| | PT. Nusantara Surya Sakti Malang Tahun 2014 | |
| Table 28 | Rekapitulasi Analisis Rasio Keuangan | 87 |



DAFTAR GAMBAR

| Daftar Gambar | Judul | Halaman |
|----------------------|---|----------------|
| Gambar 1 | Struktur Organisasi PT. Nusantara Surya Sakti Malang | 49 |



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Saat ini perekonomian global mengalami penurunan pertumbuhan. Penurunan pertumbuhan yang terjadi pada tahun 2012 sampai sekarang disebabkan oleh masih berlanjutnya krisis ekonomi dan juga diperparah dengan *sentiment negative* terhadap rencana pengurangan stimulus moneter yang mengakibatkan ketidakpastian keuangan. Namun hal tersebut tidak menjadi halangan bagi pelaku bisnis atau perusahaan baru yang ingin memasuki dunia kegiatan perekonomian di Indonesia. Dapat dilihat dari semakin banyaknya pelaku bisnis atau perusahaan baru. Semakin banyaknya pelaku bisnis atau perusahaan maka secara tidak langsung menyebabkan persaingan semakin meningkat, oleh karena itu setiap perusahaan dituntut untuk selalu berkinerja optimal, efektif serta efisien. Dalam kondisi persaingan yang meningkat diharapkan pelaku bisnis dan perusahaan dalam mencapai tujuan untuk selalu memanfaatkan kemampuan perusahaan yang akan menjadi modal utama bersaing di dunia bisnis dan berlomba-lomba memberikan kemudahan agar mampu bersaing secara sehat di dalam dunia perekonomian.

Berbagai upaya dapat dilakukan oleh perusahaan dalam menjalankan kegiatan bisnisnya, mulai dari menetapkan harga, memilih strategi pemasaran serta menetapkan kebijakan penjualan perusahaan yang bertujuan agar perusahaan mendapatkan keuntungan secara maksimal dalam penjualan barang atau jasa. Setiap perusahaan dalam mendapatkan keuntungan juga dapat ditempuh melalui berbagai cara, salah satunya

adalah memilih kebijakan penjualan yang ditetapkan. Perusahaan pada dasarnya menetapkan kebijakan



penjualan secara tunai karena penjualan secara tunai mempermudah transaksi jual-beli kepada pembeli karena langsung mendapatkan pembayaran yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan. Salah satu strategi yang dapat dipilih oleh perusahaan adalah tidak hanya melakukan kebijakan penjualan secara tunai, tetapi juga dengan penjualan secara kredit. Perusahaan yang tidak hanya melakukan penjualan secara tunai tetapi juga kredit tersebut melakukan sebuah usaha agar mencegah terjadinya penurunan penjualan.

Penjualan secara kredit memberikan keuntungan tersendiri bagi perusahaan karena memberikan daya tarik bagi pembeli yang belum memiliki dana yang cukup untuk membayar pembelian secara tunai. Ketika penjualan dilakukan secara kredit, maka akan menimbulkan piutang bagi perusahaan yang menjual barang atau jasa. Penjualan secara kredit menyebabkan perusahaan tidak dapat memperoleh uang pada waktu terjadinya transaksi penjualan, sebab hasil penjualan tersebut akan diterima beberapa waktu kemudian. Perusahaan dalam hal ini berarti telah menanamkan atau menginvestasikan sebagian modalnya dalam piutang yang diberikan kepada pembeli. Apabila penjualan secara kredit meningkat, maka piutang juga akan meningkat. Menurut Syamsuddin (2009:255) “piutang meliputi semua transaksi-transaksi pembelian secara kredit tetapi tidak membutuhkan suatu bentuk catatan atau surat formal yang ditandatangani yang menyatakan kewajiban pihak pembeli kepada pihak penjual”. Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa piutang adalah tuntutan kepada pihak lain untuk memperoleh uang, barang atau jasa pada masa yang akan datang.

Saat perusahaan memberikan piutang, terdapat beberapa resiko yang akan timbul, seperti resiko tidak terbayarkan seluruh piutangnya, resiko tidak dibayar sebagian piutangnya, resiko keterlambatan di dalam melunasi piutang-piutangnya, serta resiko

tertanamnya modal dalam piutang. Hal itu mungkin dirasakan oleh perusahaan, karena berarti suatu kerugian yang tidak kecil dapat menimbulkan suatu kemacetan atau bisa dikatakan menimbulkan suatu kegagalan. Cara yang dapat digunakan untuk mencegah atau memperkecil resiko piutang adalah dengan melakukan pencegahan. Pencegahan yang dapat dilakukan yaitu dengan cara melakukan pengelolaan piutang yang baik.

Pengelolaan piutang merupakan salah satu bagian yang penting bagi perusahaan yang menjual barang secara kredit, karena dengan melakukan pengelolaan piutang maka akan dapat memperkecil resiko yang mungkin timbul dan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan akan berjalan sesuai dengan apa yang direncanakan oleh perusahaan. Selain itu pengelolaan piutang yang baik juga digunakan untuk memantau piutang agar tidak menumpuk sehingga tingkat pengembalian yang diperoleh lancar. Maka penting bagi perusahaan mengelola piutang tersebut dilihat dari apa yang dijual perusahaan secara kredit, kebijakan kredit perusahaan, persyaratan kredit perusahaan, dan kebijakan pengumpulan piutang. Pengelolaan piutang harus dilakukan secara efektif karena setiap perubahan yang terjadi pada kebijakan pengelolaan piutang akan dapat berpengaruh terhadap jumlah investasi dalam piutang, volume penjualan serta jumlah piutang yang tak tertagih.

Pemberian piutang yang dilakukan juga harus melihat pengumpulan piutangnya. Usaha pengumpulan piutang yang efektif akan dapat menguntungkan perusahaan karena semakin cepat pengumpulan piutang maka perusahaan mempunyai kesempatan lebih untuk memanfaatkan modal kerjanya dan meningkatkan laba perusahaan. Laba adalah hal yang diinginkan oleh perusahaan. Laba tidak hanya merupakan ukuran prestasi yang

didapatkan perusahaan, namun laba juga berarti bahwa perusahaan melakukan kegiatan perekonomian dengan efektif dan efisien.

Efektivitas manajemen piutang digunakan untuk mengetahui apabila terjadinya keterlambatan dalam pelunasan piutang dan kemungkinan tidak tertagihnya piutang baik sebagian ataupun seluruhnya dalam waktu yang disepakati. Maka untuk menjamin kegiatan pengumpulan piutang yang didapatkan secara tepat, perusahaan perlu melihat atau mengetahui karakteristik dari pembeli. Perusahaan dalam mengurangi resiko yang ada sebaiknya menetapkan terlebih dahulu kebijakan kredit perusahaan dengan mempertimbangkan standart kredit, persyaratan kredit, berapa besar jumlah kredit yang akan diberikan untuk pihak pembeli, serta kebijakan pengumpulan piutangnya. Salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan tunai maupun kredit adalah PT. Nusantara Surya Sakti yang bergerak dalam penjualan motor.

PT. Nusantara Surya Sakti adalah salah satu perusahaan (dealer motor) milik Honda yang berada di kota Malang. Perusahaan ini mempunyai lokasi yang strategis untuk melakukan kegiatan perekonomiannya karena berada pada tempat yang mudah diakses oleh semua orang. PT. Nusantara Surya Sakti Terletak di Jalan Soekarno Hatta D-510 Malang. Perusahaan ini melakukan kegiatan jual-beli kendaraan bermotor jenis sepeda motor melalui kebijakan penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit. Alasan memilih perusahaan ini sebagai objek penelitian karena, pada perusahaan ini tidak secara keseluruhan melakukan kegiatan penjualannya secara tunai melainkan juga secara kredit. Penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan tersebut akan menimbulkan hak tagih atau piutang.

Kredit yang diberikan oleh pihak perusahaan kepada pembeli menjadikan pengelolaan piutang PT. Nusantara Surya Sakti mempengaruhi efisiensi penanaman modal kerja dalam piutang dan pemerolehan laba. Oleh karena itu, perlu adanya kebijakan kredit yang efektif dan efisien dalam mengelola piutang sehingga pengumpulan piutang dapat dicapai sesuai target perusahaan. Dalam melakukan kegiatan penjualan secara tunai maupun kredit, pada PT. Nusantara Surya Sakti Malang banyak pelanggan yang membeli 3 type sepeda motor yaitu Revo Fit, Beat CW FI dan Vario CW dikarenakan 3 type tersebut memiliki harga yang relative dijangkau pelanggan serta adanya kemudahan apabila pelanggan membeli type sepeda motor tersebut. Tingkat penjualan tunai dan kredit 3 type sepeda motor yaitu Revo Fit, Beat CW FI dan Vario CW pada PT. Nusantara Surya Sakti dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Tingkat Penjualan Tunai Dan Kredit PT. Nusantara Surya Sakti

| Tahun | Type | Tunai (unit) | Kredit (unit) |
|-------|------------|--------------|---------------|
| 2011 | Revo Fit | 52 | 183 |
| | Beat CW FI | 44 | 154 |
| | Vario CW | 39 | 138 |
| 2012 | Revo Fit | 86 | 200 |
| | Beat CW FI | 69 | 161 |
| | Vario CW | 64 | 151 |
| 2013 | Revo Fit | 85 | 255 |
| | Beat CW FI | 76 | 229 |
| | Vario CW | 70 | 212 |
| - | Jumlah | 585 | 1683 |

Sumber: PT. Nusantara Surya Sakti Malang

Dilihat dari tabel 1 diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan ketiga type sepeda motor tersebut pada tahun 2011 menghasilkan penjualan tunai sebanyak 135 unit, dan penjualan kredit sebanyak 475 unit. Di tahun 2012 PT. Nusantara Surya Sakti Malang mengalami kenaikan penjualan tunai 3 type sepeda motor tersebut sebanyak 219 unit penjualan secara tunai dan 512 unit secara kredit. Dan dari tahun ke tahun tersebut sampai pada tahun 2013 PT. Nusantara Surya Sakti Malang mengalami kenaikan penjualan sepeda motor, penjualan tunai di tahun 2013 mencapai 231 unit sedangkan penjualan kredit mencapai 696 unit sepeda motor. Dalam tabel 2 dibawah ini akan dijelaskan data penjualan kredit PT. Nusantara Surya Sakti Malang dengan 3 type sepeda motor dan bentuk presentasinya, yaitu :

Tabel 2. Tingkat Penjualan Kredit PT. Nusantara Surya Sakti

| Tahun | Total Penjualan | Penjualan Kredit | Presentase Penjualan Kredit Terhadap Total Penjualan |
|--------|-----------------|------------------|--|
| 2011 | 610 | 475 | 78 % |
| 2012 | 731 | 512 | 70 % |
| 2013 | 927 | 696 | 75 % |
| Jumlah | 2268 unit | 1683 unit | 74 % |

Sumber: PT. Nusantara Surya Sakti Malang

Dapat diketahui bahwa pada tahun 2011 penjualan kredit motor type Revo Fit, Vario CW dan Beat CW FI sebanyak 475 unit, sedangkan pada tahun 2012 mengalami kenaikan penjualan kredit motor sebanyak 512, serta pada tahun 2013 mengalami

kenaikan penjualan kredit sebanyak 696. Penjualan kredit motor pada PT. Nusantara Surya Sakti mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, sehingga apabila kredit yang diberikan meningkat maka piutang juga meningkat. Perusahaan perlu mengantisipasi apabila piutang mengalami keterlambatan, kemacetan bahkan kegagalan dari pihak pembeli. Semakin besar piutang yang ditanamkan maka resiko yang akan dihadapi oleh perusahaan semakin meningkat. Unsur resiko bagi perusahaan dapat berupa kerugian apabila terjadi keterlambatan, kemacetan bahkan kegagalan dalam pelunasan piutang.

Namun, bila dilihat dari jumlah penjualan kredit tidak semua pembeli membayar sesuai dengan jatuh tempo yang telah ditetapkan oleh PT. Nusantara Surya Sakti. Berdasarkan data yang diperoleh dari tempat penelitian maka dapat diketahui jumlah kredit bermasalah atau biasa disebut kredit macet dan rata-rata pengumpulan piutang yang diterima, akan ditampilkan pada tabel 3 sebagai berikut :

Tabel 3. Jumlah Kredit Macet dan Rata-rata Pengumpulan Piutang

| | Tahun 2011 | Tahun 2012 | Tahun 2013 |
|-------------------------------|------------|------------|------------|
| Persentase Kredit Macet | 30 % | 37 % | 43 % |
| Rata-rata Pengumpulan Piutang | 666 Hari | 644 Hari | 656 Hari |

Sumber: PT. Nusantara Surya Sakti Malang

Berdasarkan tabel 3 maka dapat disimpulkan bahwa presentase kredit macet yang ada di PT. Nusantara Surya Sakti dari tahun 2011 sampai dengan 2013 mengalami kenaikan yang signifikan. Sedangkan, rata-rata pengumpulan piutang dari tahun 2011 sampai dengan 2013 tidak sesuai dengan yang diharapkan. Keadaan ini jika terjadi secara

terus menerus maka perusahaan akan terancam mengalami kredit macet sehingga modal yang dimiliki oleh perusahaan tidak dapat dimanfaatkan. Sehingga perputaran modal yang diharapkan oleh perusahaan tidak tercapai. Apabila perusahaan menurunkan standart kreditnya maka penjualan akan meningkat yang berarti piutang juga mengalami peningkatan. Hal ini akan membawa keuntungan yang lebih besar yang diterima perusahaan. Tetapi dengan peningkatan kredit ini berarti perusahaan menanggung beban investasi pada piutang yang semakin besar, ditambah kemungkinan peningkatan piutang yang tidak terkumpul.

Berdasarkan permasalahan diatas maka diperlukan pengendalian dan pengawasan perusahaan yang lebih ketat dan baik lagi dalam kebijakan pengelolaan piutang PT. Nusantara Surya Sakti agar resiko-resiko yang mungkin terjadi tersebut menjadi berkurang karena dilihat dari situasi perusahaan yang semakin kompleks dalam melaksanakan kegiatan penjualan kreditnya. Tetapi disisi lain perusahaan tersebut masih mampu menjalankan kegiatan ekonomi yang akan berpengaruh pada kondisi perusahaan. Berdasarkan latar belakang tersebut maka peneliti tertarik menulis judul **“Efektivitas Pengelolaan Piutang Untuk Meningkatkan Laba Perusahaan”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian mengenai latar belakang tersebut maka perumusan masalah yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana kebijakan pengelolaan piutang yang dilaksanakan oleh perusahaan?

2. Bagaimana pengelolaan piutang yang efektif dan apa kendala yang dihadapi dalam pengelolaan piutang?

C. Tujuan Penelitian

Setelah perumusan masalah ditemukan, maka tujuan penelitian dapat ditentukan.

Tujuan penulisan pada penelitian ini adalah :

1. Mengetahui kebijakan pengelolaan piutang yang dilaksanakan oleh perusahaan.
2. Mengetahui pengelolaan piutang yang efektif dan mengetahui kendala-kendal yang dihadapi oleh perusahaan dalam pengelolaan piutang.

D. Kontribusi Penelitian

1. Kontribusi Akademis

Hasil penelitian ini pada akhirnya dapat digunakan sebagai bahan pemikiran bagi penelitian selanjutnya di masa mendatang, atau sebagai pembanding bagi penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan tema manajemen piutang serta kebijakan pengelolaan piutang terhadap laba perusahaan.

2. Kontribusi Praktis

Hasil akhir penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan atau sebagai pertimbangan perusahaan untuk dapat bekerja secara efektif dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan, baik tujuan jangka panjang maupun tujuan jangka pendek.

E. Sistematika Pembahasan

Untuk memberikan gambaran secara jelas mengenai penulisan skripsi ini, maka penulis memberikan gambaran secara singkat mengenai sistematika pembahasan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, kontribusi penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan tentang teori-teori mengenai pengertian efektifitas, pengertian efisiensi, pengertian efektivitas pengelolaan piutang, pengertian piutang, jenis-jenis piutang, fungsi dan tujuan piutang, tujuan perusahaan menginvestasikan dana dalam piutang, factor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang, manajemen piutang, kebijakan pengumpulan piutang, teknik pengumpulan piutang, pengertian laba, cara memperoleh laba, hubungan antara piutang dengan laba, serta analisis rasio keuangan yang berkaitan dengan rasio likuiditas, rasio aktivitas, dan rasio profitabilitas.

BAB III : METODE PENELITIAN

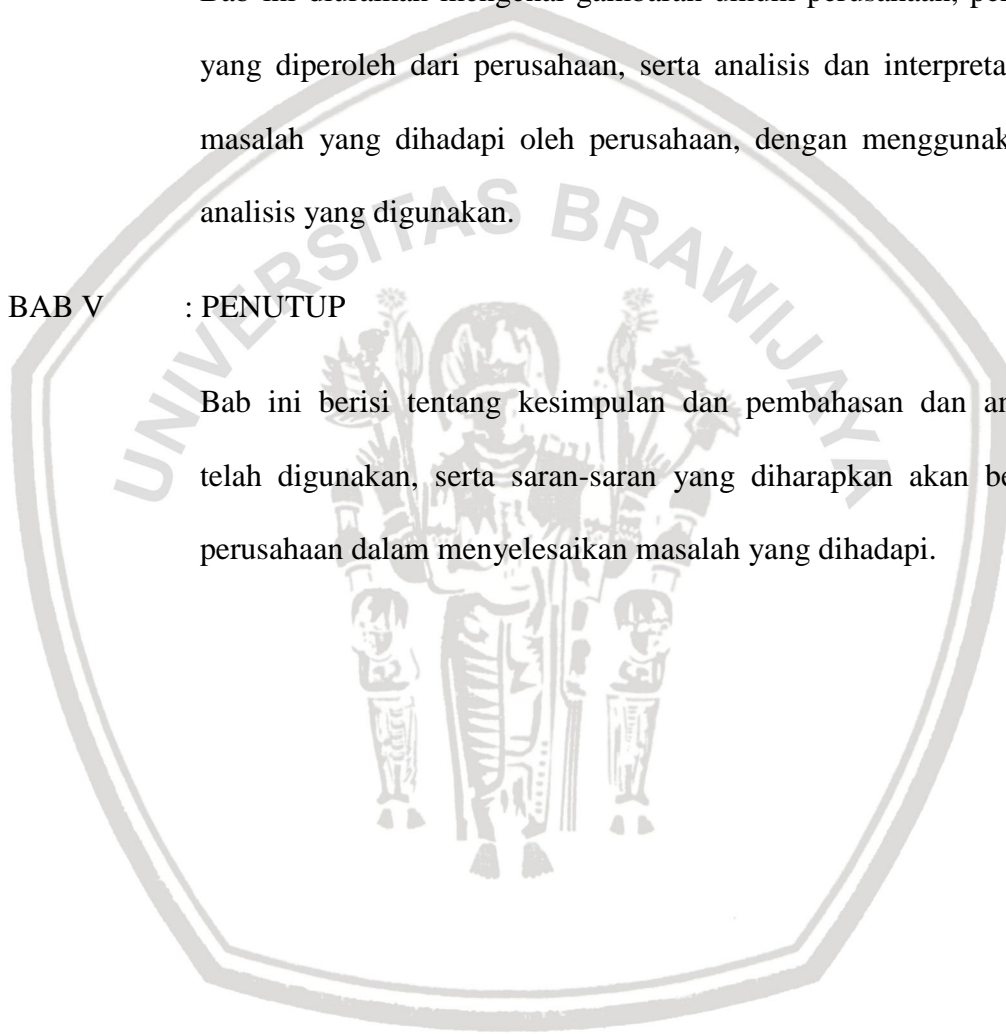
Bab ini membahas tentang metode yang digunakan dalam melakukan penelitian. Hal ini meliputi jenis penelitian, fokus penelitian, lokasi dan situs penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, instrument penelitian, dan analisis data.

BAB IV : PEMBAHASAN

Bab ini diuraikan mengenai gambaran umum perusahaan, penyajian data yang diperoleh dari perusahaan, serta analisis dan interpretasi data dari masalah yang dihadapi oleh perusahaan, dengan menggunakan alat-alat analisis yang digunakan.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan pembahasan dan analisis yang telah digunakan, serta saran-saran yang diharapkan akan berguna bagi perusahaan dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Efektivitas

1. Pengertian Efektivitas

Suatu kegiatan usaha memiliki tujuan yaitu meningkatkan kemakmuran pemilik dan orang-orang yang berada di perusahaan tersebut. tujuan yang akan dicapai apabila terdapat efektivitas usaha. Menurut Amirullan dan Hanafi (2002:09) Efektivitas adalah kemampuan suatu perusahaan dalam mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan secara tepat. Sedangkan efektivitas menurut Handoko (1997:07) adalah kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Dengan kata lain, seorang manajer efektif dapat memilih pekerjaan yang harus dilakukan atau cara yang tepat untuk mencapai tujuan. Dan efektivitas adalah melakukan pekerjaan yang benar (*doing the right thing*). Oleh karena itu sangat diperlukan untuk memilih tujuan dan dibutuhkan dalam kegiatan yang melibatkan banyak orang sehingga tujuan yang dicapai maksimal.

2. Pengertian Efisiensi

Kemampuan perusahaan untuk melakukan investasi akan sangat berpengaruh terhadap pencapaian tujuan perusahaan yang ditentukan. Apabila perusahaan tidak dapat melakukan efisiensi, maka pencapaian tujuan yang telah ditetapkan tidak dapat tercapai dengan maksimal. Menurut Handoko (1997:07) seorang manajer adalah seorang yang mencapai keluaran yang tinggi disbanding dengan masalah-masalah yang digunakan.

Berdasarkan pernyataan yang telah dikemukakan dapat disimpulkan bahwa efisiensi pada dasarnya merujuk pada kondisi dimana pihak manajemen perusahaan selalu berusaha untuk mencapai tingkat *output* / keluaran dengan menggunakan *input* atau masukan yang seminimal mungkin.

3. Efektivitas Pengelolaan Piutang

Dari pengertian efektivitas dapat disimpulkan bahwa efektivitas piutang merupakan kemampuan perusahaan di dalam mengelola piutangnya dengan tetap dan baik untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Tujuan yang diinginkan tersebut adalah mencapai tingkat perputaran piutang serta umur rata-rata piutang yang diharapkan. Piutang dagang merupakan aktiva dari penjualan secara kredit. besarnya piutang dagang pada umumnya dipengaruhi oleh besarnya penjualan, jangka waktu kredit dan tingkat resiko dari pembeli yang diberikan kredit. Manajemen piutang menyangkut masalah kebijakan kredit (*credit policy*), penetapan jangka waktu (*credit term*), dan kebijakan pengumpulan piutang yang dijalankan oleh perusahaan antara lain sebagai berikut :

- Kebijakan Kredit (*credit policy*)

Adalah besarnya piutang yang dimiliki oleh perusahaan dipengaruhi oleh kebijakan kreditnya. Apabila perusahaan menurunkan standart kreditnya maka penjualan akan meningkat yang berarti peningkatan piutang pula meningkat. Hal ini akan membawa keuntungan yang lebih besar yang diterima perusahaan. Tetapi dengan peningkatan kredit ini berarti perusahaan menanggung beban investasi pada piutang yang semakin besar, ditambah kemungkinan peningkatan piutang yang tidak terkumpul.

Kebijakan kredit juga diikuti dengan analisis kredit yang menyangkut kemampuan pembeli baik likuiditas, aktivitas, hutang maupun profitabilitasnya disamping itu juga menyangkut estimasi maksimum jumlah kredit yang mampu ditanggung oleh pembeli.

- Penetapan Jangka Waktu (*credit term*)

Credit term meliputi tiga hal yaitu potongan tunai, periode potongan tunai dan periode kredit. perusahaan perlu menetapkan jangka waktu kredit, karena hal ini mempengaruhi volume penjualan, biaya dan profit. Penetapan jangka waktu kredit biasanya diikuti dengan pembelian potongan (*cash discount*) agar pembeli tidak menggunakan jangka waktu kredit maksimal. Karena jika pembeli memanfaatkan periode *discount*, berarti perputaran kas dapat cepat.

- Kebijakan Pengumpulan (*collection policy*)

Menurut Alwi (1993:62) “Efektivitas kebijakan pengumpulan piutang akan mempengaruhi *cost of bad debt*, karena jika periode pengumpulan meningkat maka *cost of bad debt* akan meningkat pula”. Oleh karena itu walaupun peningkatan efektivitas pengumpulan akan menaikkan biaya pengumpulan, diharapkan akan mengurangi *cost of bad debt* yang lebih besar sehingga dapat menambah profit. Karena kebijakan pengumpulan piutang suatu perusahaan adalah merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang bilamana sudah jatuh tempo.

B. Piutang

1. Pengertian Piutang

Di dunia usaha sudah merupakan hal yang umum bagi perusahaan untuk memberikan piutang barang atau jasa pada para pelanggannya, terutama untuk barang-barang industri dan jasa-jasa tertentu. Dengan memberikan piutang terhadap barang atau jasa yang dijualnya tersebut berarti perusahaan tidak dapat memperoleh uang pada waktu terjadinya penjualan tersebut, sebab uang hasil penjualan tersebut baru dapat diterima beberapa waktu kemudian. Berikut adalah pengertian piutang menurut beberapa ahli :

Menurut Munawir (2004:15) piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (kepada kreditor atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang dagangan secara kredit. Sedangkan menurut Soemarso (2004:338) mengatakan bahwa “Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperlakukan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan”.

2. Fungsi dan Tujuan Piutang

Menurut Hasibuan (2005:88) fungsi piutang bagi masyarakat antara lain :

- a. Menjadi motivator dan dinamisator peningkatan kegiatan perdagangan dan perekonomian
- b. Memperluas lapangan pekerjaan bagi masyarakat
- c. Memperlancar arus barang dan arus uang
- d. Meningkatkan produktivitas yang ada

- e. Meningkatkan daya guna barang
- f. Meningkatkan kegairahan masyarakat
- g. Memperlancar modal perusahaan
- h. Meningkatkan income per capita (ICP)

Tujuan piutang menurut Hasibuan (2005:88) adalah :

- a. Memperoleh pendapatan dari bunga kredit
- b. Memanfaatkan dan memproduktifkan dana-dana yang ada
- c. Memenuhi permintaan kredit dari masyarakat
- d. Memperlancar lalu lintas pembayaran
- e. Menambah modal kerja perusahaan
- f. Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat

3. Tujuan Investasi Dalam Piutang

Perusahaan tentu hanya bersedia meningkatkan sebagian dari dananya di dalam piutang bilamana investasi tersebut memberikan manfaat baginya. Menurut Kartadinata (1990:167) tujuan investasi dalam piutang adalah :

- a. Untuk meningkatkan penjualan

Perusahaan yang menjual barangnya dengan kredit akan mampu menjual lebih banyak barang dibandingkan dengan perusahaan yang menuntut pembayaran dengan tunai. Biaya yang harus dipikul perusahaan karena sebagian dari dananya terikat dalam piutang akan diimbangi oleh jumlah penjualan yang lebih tinggi.

b. Untuk meningkatkan laba

Investasi dalam piutang diharapkan akan meningkatkan penjualan. Penjualan yang lebih tinggi dapat diharapkan akan memberikan laba yang lebih besar bagi perusahaan. Ini akan terjadi bilamana kontribusi marginal atau laba kotor barang-barang masih lebih besar daripada biaya-biaya sebagai akibat kebijaksanaan kredit yang ditempuh perusahaan.

c. Untuk memenuhi syarat persaingan

Bilamana perusahaan sejenis lainnya menjual barangnya dengan kredit, perusahaanpun harus menempuh kebijaksanaan yang serupa untuk dapat bersaing dengan mereka. Kalau tidak, para pelanggan akan melakukan pembelian pada perusahaan yang menentukan syarat-syarat pembayaran yang lebih ringan daripada perusahaan lainnya.

4. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Besar Kecilnya Piutang

Menurut Riyanto (2001:85) dalam rangka usaha memperbesar volume penjualannya kebanyakan perusahaan besar menjual produknya dengan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang, dan barulah kemudian pada hari jatuhnya terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang adalah :

a. Volume penjualan kredit

Semakin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan semakin besar volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus

menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Semakin besar jumlah piutang berarti semakin besar adanya resiko, tetapi bersama dengan itu juga semakin besar profitabilitas yang diperolehnya.

b. Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayarannya yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat. Semakin panjang batas waktu pembayarannya berarti semakin besar jumlah investasinya dalam piutang.

c. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau *plafond* bagi kredit yang diberikan kepada para pelanggannya. Semakin tinggi *plafond* yang ditetapkan bagi masing-masing pelanggan berarti semakin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit. Semakin selektif para pelanggan yang diberi kredit akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian maka pembatasan kredit di sini bersifat baik kuantitatif maupun kualitatif.

d. Kebijakan dalam mengumpulkan piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara

aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijaksanaannya secara pasif. Perusahaan yang disebutkan kemungkinan akan mempunyai investasi dalam piutang yang lebih kecil daripada perusahaan yang lain.

e. Kebiasaan membayar dari para pelanggan

Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount*, dan ada sebagian lain yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Perbedaan cara pembayaran tergantung kepada cara penilaian mereka terhadap mana yang lebih menguntungkan antara kedua alternative tersebut.

5. Resiko-resiko Yang Mungkin Timbul Dalam Piutang

Banyak sekali resiko-resiko yang timbul karena memberikan piutang dan bahkan kadang-kadang dapat menimbulkan kerugian kemacetan bahkan kegagalan suatu perusahaan. Menurut Nitisemito (2004:92) kemungkinan-kemungkinan resiko yang timbul adalah :

- a. Resiko tidak dibayar seluruh piutangnya
- b. Resiko tidak dibayar sebagian piutangnya
- c. Resiko keterlambatan di dalam melunasi piutang-piutangnya.
- d. Resiko tertanamnya modal dalam piutang.

6. Cara Mencegah Resiko Piutang

Cara yang paling baik untuk memperkecil resiko piutang adalah dengan jalan *preventif* atau pencegahan. Dikatakan memperkecil resiko piutang, sebab dalam

praktek hamper tidak mungkin bagi suatu perusahaan untuk menghilangkan resiko piutang. Dalam usaha pencegahan kemungkinan timbulnya resiko dalam piutang, maka kita haru mampu mendapatkan orang-orang atau badan-badan yang benar-benar jujur, selalu tepat waktu dan meyakinkan.

Apabila kita mampu mendapatkan calon debitur yang benar-benar jujur, selalu tepat waktu dan meyakinkan maka sebagian dari resiko dapat dihilangkan. Meskipun demikian, dengan menggunakan metode tertentu akan dapat mengadakan seleksi yang lebih baik. Menurut Nitisemito (2004:93) metode yang dapat ditempuh antara lain :

- a. Mencari informasi tentang mental atau kepribadian.
- b. Mencari informasi tentang kemampuan keuangan.
- c. Mencari informasi tentang jalannya perusahaan.
- d. Tahap demi tahap.
- e. Membatasi jumlah piutang.
- f. Meminta barang atau jaminan.
- g. Seleksi terhadap *verkooper* atau agent.

C. Manajemen Piutang

1. Pengertian Manajemen Piutang

Manajemen piutang meneurut Riyanto (2001:85) adalah “manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menjual produknya dengan kredit”. Manajemen piutang terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang dan evaluasi terhadap politik kredit yang dilakukan perusahaan.

Menurut Sundjaja (2003:272) manajer keuangan langsung mengawasi piutang dagang melalui keterlibatan dalam pengelolaan :

- a. Kebijakan kredit, suatu penentu dalam penyeksian pemberian kredit, standar kredit dan syarat kredit.
- b. Kebijakan penagihan, pendekatan perusahaan untuk mengelola setiap aspek piutang dagang sangat dipengaruhi oleh kondisi persaingan.

Dapat disimpulkan bahwa manajemen piutang adalah suatu cara yang dilakukan untuk mengendalikan dan memantau piutang agar piutang tidak menumpuk pada suatu tingkatan yang berlebihan yang pada akhirnya akan menurunkan tingkat arus kas. Dalam manajemen piutang itu sendiri juga terdapat pula mengenai keputusan akan adanya pemberian kredit atau tidak.

2. Kebijakan Kredit

Dalam memberikan keputusan apakah seorang pelanggan diberikan kredit dan berapa jumlah kredit yang akan diberikan akan ditentukan dalam kebijakan kredit perusahaan. Menurut Syamsuddin (2009:256) adalah merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seorang pelanggan akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa banyak jumlah kredit yang diberikan tersebut. Tidak hanya mementingkan standart kredit yang diberikan, tetapi perusahaan-perusahaan juga penetapan standart secara tepat untuk membuat keputusan dalam pemberian kredit.

Menurut Brigham (2011:281) kebijakan kredit terdiri atas empat variable yaitu :

- a. Periode kredit adalah lamanya waktu yang diberikan kepada pembeli untuk membayarkan pembeliannya.

- b. Diskon adalah pengurangan harga yang diberikan untuk pembayaran lebih awal diskon menyebutkan presentase pengurangan seberapa cepat pembayaran harus dilakukan agar berhak mendapatkan diskon.
- c. Standart kredit mengacu pada kemampuan keuangan yang diminta dari pelanggan kredit yang layak untuk diterima. Faktor-faktor yang dipertimbangkan disini adalah rasio-rasio seperti rasio utang dan rasio cakupan bunga pelanggan, riwayat kredit dan sejenisnya.
- d. Kebijakan penagihan mengacu pada prosedur yang digunakan untuk menagih rekening-rekening yang telah lewat waktu jatuh temponya, termasuk penggunaan pemaksaan atau kelonggaran yang dilakukan dalam proses.

3. Persyaratan Kredit

Menurut Sundjaja (2003:248) adalah syarat pembayaran yang dibutuhkan bagi pelanggan. Sebagai contoh apabila sebuah perusahaan menggunakan syarat kredit dengan formula $2/10 - n/30$, maka artinya pembeli akan menerima potongan sebesar 2% apabila melakukan pembayaran paling lambat dilakukan dalam waktu 10 hari pada awal periode kredit, tetapi jika pelanggan tidak mengambil diskon tunai maka keseluruhan pembayaran harus dilakukan dalam waktu 30 hari setelah awal periode kredit. Persyaratan kredit berdasarkan contoh tersebut, terdiri dari tiga unsur yaitu :

- a. Potongan tunai atau *cash discount*, dalam contoh diatas sebesar 2%
- b. Periode potongan tunai, dalam contoh diatas adalah 10 hari
- c. Periode kredit dalam contoh diatas adalah 30 hari

Dalam persyaratan kredit perusahaan harus menentukan secara tepat. Perusahaan harus memperhatikan dan memperhitungkan kondisi kemampuan pembeli dan memperhatikan karakteristik pembeli.

4. Standart Kredit

Dalam mengevaluasi berbagai permohonan kredit atau dalam menentukan kebijakan piutang, pengaruh kebijakan piutang yang utama terlihat pada laba perusahaan. Untuk menganalisa pengaruh terhadap laba perusahaan, perusahaan perlu mempersiapkan laporan laba/rugi untuk setiap alternative kebijakan yang akan dilakukan. Menurut Ridwan (2003:276) standart kredit adalah persyaratan minimum untuk memberikan kredit kepada pelanggan.

Untuk mendapatkan gambaran bagaimana pengambilan keputusan atas standart kredit maka harus memahami beberapa faktor yang akan dipertimbangkan, yaitu :

- a. Variabel utama, yang harus dipertimbangkan bila mengevaluasi perubahan dalam standart kredit, yaitu :
 - Volume penjualan (unit) atau hasil penjualan (rupiah)
 - Investasi pada piutang
 - Biaya piutang ragu-ragu
- b. Perbandingan berbagai kebijakan kredit, dalam mengevaluasi berbagai kebijakan kredit atau dalam menentukan kebijakan piutang, pengaruh kebijakan piutang terutama terlihat pada laba perusahaan.
- c. Kebijakan kredit ditinjau dari sudut pandang, jika perusahaan melakukan penjualan kredit maka menimbulkan piutang yang merupakan investai. Besarnya investasi pada piutang dagang dapat dihitung dengan mencari biaya

pengadaan piutang dari jumlah dana yang diinvestasikan pada piutang dan menambahkan dengan biaya dari penghematan atau penambahan yang disebabkan karena adanya perbedaan antara biaya tanpa adanya piutang dan biaya dengan adanya piutang.

5. Analisa Kredit

Perusahaan apabila menetapkan standart kredit yang akan ditetapkan maka harus memperhatikan dan mempertimbangkan prosedur untuk menilai pelanggan mana yang akan diberikan kredit. Analisa kredit adalah suatu proses yang dimaksudkan untuk menganalisa atau menilai suatu permohonan kredit yang diajukan oleh calon debitur kredit sehingga dapat memberikan keyakinan kepada pihak perusahaan. Dengan adanya analisa kredit ini dapat dicegah secara dini kemungkinan terjadinya kegagalan debitur dalam memenuhi kewajibannya untuk melunasi kredit tersebut.

Terdapat cara untuk menganalisa kredit menurut Syamsuddin (2009:265) yaitu :

- a. *Character* : Aspek ini menggambarkan keinginan atau kemauan para pembeli untuk memenuhi kewajiban-kewajiban sesuai dengan persyaratan yang sudah ditetapkan oleh penjual. Pola-pola pembayaran utang pada masa lalu dapat dijadikan pedoman yang sangat berguna dalam menilai karakter seorang calon pelanggan.
- b. *Capacity* : menggambarkan kemampuan seorang pelanggan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban keuangannya. Suatu estimasi yang dianggap cukup baik dapat diperoleh dengan menilai posisi likuiditas dan proyeksi *cashflow* dari calon pelanggan.

- c. *Capital* : menunjukkan pada kekuatan finansial calon pelanggan terutama dengan melihat modal sendiri yang dimilikinya. Analisa terhadap neraca perusahaan dengan menggunakan rasio-rasio finansial yang tersedia akan dapat memenuhi kebutuhan atas penilaian calon pelanggan.
- d. *Collateral* : menggambarkan aktiva yang dijadikan sebagai jaminan oleh calon pelanggan. Akan tetapi biasanya hal ini bukanlah merupakan pertimbangan yang sangat penting karena tujuan perusahaan dalam memberikan kredit bukanlah untuk menyita kemudian menjual aktiva pelanggan tetapi tekannannya adalah pada pembayaran kredit yang sudah ditetapkan.
- e. *Conditions* : menunjuk kepada keadaan ekonomi secara umum dan pengaruhnya atas kemampuan perusahaan calon pelanggan dalam memenuhi kewajibannya.

6. Perputaran Piutang

Perputaran piutang merupakan bagian dalam menentukan efektivitas pengelolaan piutang. Menurut Syamsuddin (2009:49) “Semakin tinggi *account receivable turnover* suatu perusahaan semakin baik pengelolaan piutangnya. *Account receivable turnover* dapat ditingkatkan dengan jalan memperketat kebijaksanaan penjualan kredit, misalnya dengan jalan memperpendek waktu pembayaran”.

Walaupun kebijakan yang disebutkan cukup sulit untuk diterapkan, karena semakin ketatnya kebijaksanaan penjualan kredit kemungkinan besar volume penjualan akan menurun, sehingga hal tersebut tidak berdampak baik bahkan berdampak sebaliknya. Oleh karena itu, manajemen keuangan perusahaan perlu

mempertanyakan adanya *account receivable turnover* yang sangat tinggi dibandingkan dengan perusahaan sejenis lainnya, karena hal tersebut mungkin berarti kurang baik kebijaksanaan penjualan kredit yang telah ditetapkan.

7. Mempercepat Perputaran Piutang

Apabila kita sanggup mempercepat perputaran piutang, maka kita akan mendapatkan dua keuntungan sekaligus atau dengan kata ungkapan yang terkenal “sekali mendayung dua tiga pulau terlampau”. Keuntungan pertama adalah modal yang terikat pada piutang dapat lebih efisien atau dengan kata lain kita dapat meningkatkan tingkat keuntungan modal yang tertanam dalam piutang.

Keuntungan yang kedua dengan perputaran piutang yang lebih cepat maka berarti waktu terikatnya modal dalam piutang lebih pendek sehingga kemungkinan resiko diundur atau tidak dibayar juga lebih kecil. Menurut Nitisemito (2004:97) cara yang dapat ditempuh antara lain :

- a. Memberikan potongan harga bagi yang membayar kontan atau tempo lebih pendek.
- b. Mengusahakan agar barang atau jasa lebih digemari
- c. Melatih verkooper lebih baik.

8. Kebijakan Pengumpulan Piutang

Kebijakan pengumpulan piutang suatu perusahaan menurut Syamsuddin (2009:272) adalah “merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutang bilamana sudah jatuh tempo”. Sebagai dari keektifian suatu perusahaan dalam menerapkan kebijakan pengumpulan piutang dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang, karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian

tersebut tidak hanya tergantung pada kebijaksanaan pengumpulan piutang tetapi kepada kebijaksanaan-kebijaksanaan penjualan kredit yang telah ditetapkan.

Apabila terjadi jumlah kerugian piutang yang konstan, maka dalam hubungannya dengan kebijakan kredit yang diberikan semakin besar jumlah pengeluaran-pengeluaran untuk pengumpulan piutang akan mengurangi *bad debt expenses* yang dialami oleh perusahaan. Perusahaan menetapkan suatu jumlah optimal dari pengeluaran untuk mengumpulkan piutang tersebut dari sudut pandangan untung dan ruginya bagi perusahaan (*cost benefit viewpoint*).

9. Teknik Pengumpulan Piutang

Menurut Syamsuddin (2009:273) ada sejumlah teknik yang dapat digunakan oleh perusahaan bila piutang belum dibayar sampai dengan waktu yang telah dibayarkan, yaitu :

- a. Melalui surat : Bilamana waktu pembayaran utang dari pelanggan sudah lewat beberapa hari tetapi juga belum dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirim surat dengan nada mengingatkan pelanggan yang belum membayar tersebut bahwa utangnya sudah jatuh tempo. Apabila utang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan maka dapat dikirimkan surat kedua yang nadannya lebih keras.
- b. Melalui telephone : Apabila setelah dikirimkan surat teguran ternyata utang-utangnya tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelepon pelanggan dan secara pribadi memintannya untuk segera melakukan pembayaran.

Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata misalnya pelanggan mempunyai

alasan yang dapat diterima maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka tertentu.

- c. Kunjungan personal : Teknik pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan pribadi ke tempat pelanggan seringkali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.
- d. Tindakan yuridis : Bilamana ternyata pelanggan tidak mau membayar utang-utangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

D. Laba atau Profitabilitas

1. Macam-macam Laba

Terdapat tiga pengukuran yang dibedakan dalam macam-macam laba, yaitu:

a. Profitabilitas berdasarkan Volume Penjualan

Pengukuran profitabilitas berdasarkan volume penjualan ini terbagi menjadi tiga pengukuran, diantaranya adalah:

- Gross Profit Margin (GPM) merupakan persentase dari laba kotor dibandingkan dengan total penjualan.
- Operating Profit Margin (OPM) merupakan persentase dari laba operasi atau laba sebelum pajak dibandingkan dengan total penjualan.
- Net Profit Margin (NPM) merupakan persentase dari laba setelah pajak laba bersih dibandingkan dengan total penjualan.

b. Profitabilitas berdasarkan Total Aktiva

Return On Investment (ROI) merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan didalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia di dalam perusahaan.

c. Profitabilitas berdasarkan Modal Sendiri

Return On Equity (ROE) merupakan pengukuran dari penghasilan yang tersedia bagi pemilik perusahaan atas modal yang diinvestasikan dalam perusahaan.

2. Usaha-usaha Untuk Meningkatkan Laba

Tinggi rendahnya laba ekonomis dipengaruhi oleh faktor-faktor yang meliputi:

- a. Profit Margin, yaitu perbandingan antara net operating income dengan net sale yang dinyatakan dengan persentase, atau dengan kata lain profit margin adalah selisih antara net sales yang dinyatakan dalam persentase. Untuk menghitung profit margin menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Net Operating Income}}{\text{Net Sales}} \times 100\%$$

Besar kecilnya operating income dalam hubungan dengan net sales dapat dipergunakan untuk mengukur efisiensi perusahaan. Besar kecilnya profit margin pada setiap transaksi sales ditentukan oleh dua faktor yaitu net sales dan operating income. Besar kecilnya net operating income (laba usaha) tergantung pada pendapatan dari sales dan besarnya biaya usaha. Dengan jumlah biaya usaha tertentu profit margin dapat diperbesar dengan memperbesar sales atau dengan jumlah sales tertentu. Profit margin dapat diperbesar dengan menekan atau memperkecil biaya usaha. Dengan demikian maka terdapat dua alternative untuk memperbesar profit margin, yaitu:

- Dengan menambah biaya usaha sampai tingkat tertentu diusahakan tercapainya tambahan sales yang besar. Perubahan besarnya sales dapat disebabkan karena harga penjualan per unit, apabila volume sales dalam unit sudah tetap atau bertambahnya luas penjualan dalam unit. Dengan demikian dapatlah dikatakan bahwa menaikkan tingkat sales disini dapat berarti memperbesar pendapatan dari sales dengan jalan:

- a) Memperbesar volume sales unit pada tingkat harga per unit
- b) Menaikkan harga penjualan per unit produk pada total sales dalam unit tertentu.

- Mengurangi pendapatan sales sampai tingkat tertentu, diusakan adanya pengurangan biaya usaha yang sebesar-besarnya atau mengurani biaya usaha relative besar daripada berkurangnya pendapatan dari sales.

b. Turnover of Operating Assets

Yaitu kecepatan berputarnya biaya usaha dalam suatu periode tertentu dengan membandingkan net sales dan biaya usaha. Untuk menghitung turnover of operating assets dengan menggunakan rumus:

$$\text{Turnover of Operating Assets} = \frac{\text{Net Sales}}{\text{Operating Sales}} \times 100\%$$

Dengan menentukan tingkat perputaran ini dimaksudkan untuk mengetahui efisiensi perusahaan dengan melihat pada kecepatan perputaran biaya usaha dalam waktu periode tertentu. Turnover of operating assets dapat dipertinggi dengan cara:

- Menambah modal usaha atau biaya usaha sampai tingkat yang sebesar-besarnya, perbandingan tambahan sales dengan biaya usaha harus lebih tinggi daripada keadaan sebelumnya.
- Mengurangi sales pada tingkat tertentu di usahakan penurunan atau pengurangan biaya usaha sebesar-besarnya. Perbandingan berkurangnya sales dan biaya usaha harus lebih kecil daripada perbandingan semula.

E. Hubungan Antara Piutang Dan Laba

Menurut Riyanto (2001:91) tinggi rendahnya *receivable turnover* mempunyai efek langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Semakin tinggi *turnover* berarti semakin cepat perputarannya yang berarti semakin pendek waktu terkatnya modal dalam piutang sehingga untuk mempertahankan *net credit sales* tertentu dengan neiknya turnover dibutuhkan jumlah modal yang kecil yang diinvestasikan dalam piutang.

Apabila suatu perusahaan dapat mempercepat perputaran piutang maka perusahaan akan mendapatkan dua keuntungan. Dua keuntungan yang didapatkan perusahaan dengan cara mempercepat perputaran piutang adalah :

- a. Keuntungan pertama : modal yang terikat dapat lebih efisien atau dapat meningkatkan keuntungan dari modal yang tertanam dalam piutang.
- b. Keuntungan kedua : dengan perputaran piutang yang lebih cepat berarti waktu terikatnya modal dalam piutang lebih pendek, sehingga kemungkinan resiko tidak terbayarnya piutang juga lebih kecil.

Perputaran piutang yang efektif akan membuat arus perputaran modal dapat terkendali, sehingga terhindar teradinya penumpukan investasi dalam piutang. Oleh karena itu, modal kerja yang tertanam dalam piutang dapat digunakan secara efisien dan perusahaan dapat melakukan kegiatan perusahaannya sesuai dengan apa yang direncanakan dengan baik dan lancar. Karena pengelolaan piutang dengan baik serta kelancaran pengelolaan piutang sangat berpengaruh untuk menambah laba perusahaan, sehingga perhitungan profitabilitas perusahaan akan mengalami kenaikan dan peningkatan.

F. Analisis Rasio Keuangan

1. Pengertian Analisis Rasio Keuangan

Analisis keuangan yang mencakup analisis rasio keuangan akan sangat membantu dalam menilai prestasi manajemen masa lalu dan prospeknya masa datang. Dengan demikian analisis keuangan ini dapat diketahui kekuatan serta kelemahan yang dimiliki. Rasio tersebut memberikan indikasi apakah perusahaan memiliki kas yang cukup untuk memenuhi kewajiban finansialnya.

Menurut Wiagustini (2010:75) rasio keuangan adalah petunjuk yang menuntun manajemen sebuah perusahaan menetapkan berbagai target serta standart. Rasio keuangan sangat membantu para manajer keuangan dalam menetapkan strategi jangka panjang yang menguntungkan serta dalam membuat keputusan jangka pendek yang efektif. Rasio keuangan merupakan analisis kinerja keuangan yang menghubungkan antara satu pos dengan pos lainnya baik dalam neraca atau laba rugi maupun kombinasi dari kedua laporan keuangan. Berdasarkan informasi dari rasio-

rasio keuangan, dapat diketahui kondisi suatu keuangan suatu perusahaan dari berbagai aspek, namun rasio-rasio keuangan tersebut hanya refleksi dari apa yang sebenarnya terjadi.

“Analisis rasio keuangan adalah suatu metode perhitungan dan interpretasi rasio keuangan untuk menilai kinerja dan status suatu perusahaan” (Sundjaja, 2003:128). Tujuan dari analisis rasio keuangan ini adalah untuk memberi informasi secara rinci atas hasil interpretasi mengenai kinerja yang dicapai perusahaan.

Menurut Sundjaja (2003:131), ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam melakukan analisis rasio, yaitu :

- a. “Sebuah rasio tunggal secara umum tidaklah dapat memberikan informasi yang memadai untuk mengetahui seluruh kinerja perusahaan. Hanya jika sekelompok rasio digunakan barulah pendapat atas perusahaan dapat dibuat dengan alasan yang mencukupi. Jika analisis hanya berkaitan dengan aspek tertentu dari posisi keuangan perusahaan maka mungkin cukup dengan satu atau dua rasio saja.
- b. Laporan keuangan yang dibandingkan harus dalam periode yang sama, jika tidak, maka penyimpangan yang disebabkan oleh dampak musiman dapat menghasilkan kesimpulan yang salah dan karenanya dapat menyebabkan pembuatan keputusan yang salah.
- c. Sebaiknya menggunakan dasar laporan keuangan yang telah diaudit. Jika laporan keuangan belum diaudit, maka data keuangan perusahaan tidak dapat dipercaya mencerminkan kondisi keuangan perusahaan yang sebenarnya.

- d. Perlu diyakinkan bahwa data yang diperbandingkan disusun dengan cara yang sama. Penggunaan perlakuan akuntansi yang berbeda khususnya untuk penyusutan dan persediaan dapat menyebabkan distorsi dalam hasil analisa rasio, baik pada analisa rasio yang dibandingkan dengan perusahaan lain maupun analisis deret berkala yang digunakan”.

2. Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas digunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang jatuh tempo. Likuiditas perusahaan, menunjukkan kemampuan untuk membayar kewajiban finansial jangka pendek tepat pada waktunya. Likuiditas perusahaan ditunjukkan oleh besar kecilnya aktiva lancar yang mudah untuk diubah menjadi kas. Berikut ini merupakan pengelompokkan komponen, dan perhitungan serta maksud analisa rasio likuiditas :

Tabel 4 : Pengelompokkan komponen, perhitungan, dan maksud analisa rasio likuiditas.

| Kelompok dan Jenis Ratio | Maksud Analisa | Formula Perhitungan |
|--------------------------|---|--|
| Current Ratio (Sartono) | Menghitung berapa kemampuan perusahaan dalam membayar utang lancar dengan aktiva lancar yang tersedia | $\frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Pasiva Lancar}} \times 100\%$ |

| | | |
|----------------------------------|--|---|
| Quick Ratio (Sartono) | Menghitung kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiabn-kewajiban atau utang lancer dengan aktiva yang lebih likuid | $\frac{Aktiva Lancar - Persediaan}{Pasiva lancar} \times 100\%$ |
| Cash Ratio (Wiagustini) | Mengukur kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban yang segera jatuh tempo dengan kas yang dimiliki | $\frac{Kas}{Hutang Lancar} \times 100\%$ |
| Net Working Capital (Syamsuddin) | Menghitung berapa kelebihan aktiva lancer di atas utang lancer | $Current Assets - Current Liabilities$ |

Sumber : Sartono (2010:116), Wiagustini (2010:78) dan Syamsuddin (2009:43)

3. Rasio Aktivitas

Rasio aktivitas digunakan untuk mengetahui kecepatan beberapa perkiraan menjadi penjualan atau kas. Dengan melihat pada perkiraan lancer saja, pengukuran likuiditas pada umumnya tidak memadai. Rasio aktivitas menurut Wiagustini (2010:77) adalah kemampuan perusahaan untuk menjaga stabilitas usahannya sehingga bias bertahan hidup dan berkembang secara sendiri atau mengukur tingkat efektivitas pemanfaatan sumberdaya perusahaan. Semakin tinggi rasio aktivitas, semakin efisien perusahaan menggunakan dananya untuk masing-masing aktiva

perusahaan. Berikut ini rumus-rumus rasio aktivitas yang berkaitan dengan piutang, yaitu :

Tabel 5 : Pengelompokan komponen, perhitungan, dan maksud analisa rasio aktivitas yang berkaitan dengan piutang

| Kelompok dan Jenis Rasio | Formula Perhitungan |
|--------------------------|---|
| Perputaran piutang | $\frac{\text{Penjualan}}{\text{Piutang}} \times 100 \%$ |
| Umur rata-rata piutang | $\frac{\text{Piutang usaha}}{\text{Penjualan}/365}$ |

Sumber : Sundjaja (2003:128)

4. Rasio Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Dengan demikian bagi investor jangka panjang akan sangat berkepentingan dengan analisis profitabilitas. Menurut Wiagustini (2010:76) yang dimaksudkan dengan rasio profitabilitas adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dapat diukur dari modal sendiri maupun dari seluruh dana yang diinvestasikan ke perusahaan. Berikut ini merupakan pengelompokan komponen, dan perhitungan serta maksud analisis rasio profitabilitas :

Tabel 6 : Pengelompokkan komponene, perhitungan dan maksud analisa rasio profitabilitas

| Kelompok dan Jenis Ratio | Maksud Analisis | Formula Perhitungan |
|--------------------------|---|--|
| Gross Profit Margin | Mengukur laba kotor yang dicapai dibandingkan dengan penjualan | $\frac{Sales - Cost\ of\ goods\ sold}{Sales} \times 100\%$ |
| Profit Margin | Mengukur tingkat laba operasi dibandingkan dengan volume penjualan | $\frac{Net\ profit}{Sales} \times 100\%$ |
| Total Asset Turnover | Mengukur berapa kali total aktiva perusahaan menghasilkan volume penjualan | $\frac{Sales}{Total\ asset} \times 1\ kali$ |
| Return on Investment | Mengukur tingkat penghasilan bersih yang diperoleh dari total aktiva perusahaan | $\frac{Net\ profit}{Total\ Asset} \times 100\%$ |
| Return on Equity | Mengukur tingkat penghasilan bersih yang diperoleh oleh pemilik | $\frac{Net\ profit}{Equity} \times 100\%$ |

| | | |
|--|--|--|
| | perusahaan atas modal yang diinvestasikan | |
|--|--|--|

Sumber : Syamsuddin (2009:61-63)



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Penentuan metode penelitian merupakan langkah yang penting karena apabila terjadi kesalahan maka akan pula mengakibatkan kesalahan dalam pengambilan data, analisis data dan kesimpulan hasil penelitian.

Berdasarkan pada tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengelolaan piutang yang efektif dalam usaha meningkatkan laba perusahaan, sehingga diharapkan perusahaan mampu menetapkan kebijakan piutang yang baik guna mencapai tujuan penelitian tersebut. Maka metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan penelitian deskriptif. Menurut Moeleong (2000:50) penelitian deskriptif adalah menyajikan data secara sistematis sehingga dapat lebih mudah dipahami dan disimpulkan.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan studi kasus. Menurut Nazir (2005:57) studi kasus adalah penelitian tentang suatu obyek penelitian yang dilakukan secara intensif, terinci, terhadap organisasi, lembaga atau gejala tertentu. Tujuan studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat-sifat serta karakter dari kasus yang kemudian akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum. Jadi jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Nusantara Surya Sakti yang berada di alamat Jalan Soekarno Hatta D-510 Malang. Alasan pemilihan ditetapkan PT. Nusantara Surya Sakti



Malang sebagai tempat penelitian adalah dengan pertimbangan bahwa PT. Nusantara Surya Sakti menyediakan data dan fasilitas yang dibutuhkan dalam penelitian ini. PT. Nusantara Surya Sakti juga merupakan salah satu perusahaan yang tidak hanya menjual barang secara tunai, melainkan juga memberikan piutang bagi pelanggan. Dan serta adanya pertimbangan dalam akses bagi peneliti, sehingga dapat menghemat waktu dalam melakukan penelitian dan pengerjaan penelitian.

C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian merupakan pembatasan obyek yang akan diteliti agar tidak terlalu luas. Penentuan fokus penelitian dapat membantu untuk mengetahui pasti data-data yang dikumpulkan dan informasi yang didapatkan berhubungan dengan permasalahan yang dilakukan. Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian maka fokus penelitian pada penelitian ini adalah :

1. Melakukan analisis dan membandingkan perkembangan penjualan kredit, umur rata-rata piutang, dan tingkat perputaran piutang untuk mengetahui seberapa efektif perusahaan mengelola piutangnya
2. Melakukan analisis terhadap laporan keuangan perusahaan untuk mengukur tingkat kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba
3. Bagaimana kebijakan pengelolaan piutang perusahaan
4. Upaya peningkatan manajemen piutang yang efektif dan efisien

D. Sumber Data

Menurut Arikunto (2006:107) sumber data dalam penelitian adalah hasil pencatatan peneliti, baik yang berupa fakta ataupun angka, sedangkan sumber data adalah subjek darimana data diperoleh. Apabila dilihat berdasarkan sumber data, maka sumber data penelitian menjadi dua, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan adalah :

1. Data Primer

Data primer atau data tangan pertama adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan mengenakan alat pengukuran atau alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai sumber informasi yang dicari. Dalam hal ini data primer diperoleh dengan wawancara langsung dengan pihak yang terkait seperti pimpinan perusahaan serta bagian pemasaran juga observasi yang dilakukan oleh peneliti. Data primer seperti kebijakan kredit yang ditetapkan oleh perusahaan, persyaratan kredit, standart kredit, manajemen piutang, pengumpulan piutang dan lainnya.

2. Data Sekunder

Data sekunder atau data tangan kedua adalah data yang diperoleh lewat pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subjek penelitiannya. Data sekunder biasanya berwujud data dokumentasi atau data laporan yang telah tersedia. Data laporan yang tersedia berupa data laporan keuangan perusahaan seperti laporan laba/rugi, laporan neraca, laporan penjualan, laporan biaya dan dokumen yang terkait.

E. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai *setting*, berbagai sumber dan berbagai cara. Bila dilihat dari settingnya data dapat dikumpulkan pada setting alamiah, bila dilihat dari sumber datanya maka dapat menggunakan data primer dan data sekunder. Selanjutnya apabila dilihat dari teknik pengumpulan data maka dapat diperoleh dari wawancara (*interview*) dan dokumentasi.

Menurut Nazir (2003:174) pengumpulan data merupakan prosedur sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Metode pengumpulan data merupakan cara yang digunakan peneliti mengumpulkan data penelitian. Dan metode pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini adalah :

1. Wawancara (*interview*)

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal yang lebih dalam. Pada penelitian ini wawancara dilakukan untuk memperoleh data pengelolaan piutang meliputi persyaratan kredit, standart kredit serta kebijakan penagihan piutang.

2. Dokumentasi

Dokumentasi digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti melakukan pencatatan secara langsung terhadap data yang ada dalam perusahaan. Pada penelitian ini dokumentasi dilakukan untuk memperoleh data laporan yang tersedia berupa data laporan keuangan perusahaan seperti

laporan laba/rugi, laporan neraca, laporan penjualan, laporan biaya dan dokumen yang terkait.

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan alat yang digunakan peneliti untuk memperoleh data di lapangan. Menurut Nasution (1988:224) “instrument penelitian yaitu sebagai alat yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data agar lebih mudah dan hasilnya lebih jelas dan sistematis sehingga dapat mudah diperoleh”. Instrument penelitian ini adalah :

1. Pedoman wawancara

Didalam melakukan wawancara terdapat pihak yang terlibat yaitu narasumber dan penulis. Untuk mendapatkan informasi maka penulis mengajukan beberapa pertanyaan yang akan diajukan kepada nara sumber agar mendapatkan informasi yang jelas dan akurat. Wawancara dilakukan apabila data yang tertulis belum memenuhi informasi yang ingin diperoleh.

2. Pedoman dokumentasi

Dokumentasi digunakan untuk mengambil data dari dokumen perusahaan seperti laporan keuangan perusahaan. Di dalam dokumentasi menggunakan sarana berupa alat tulis menulis agar peneliti mendapatkan informasi secara tertulis melalui data-data angka atau numerik.

G. Analisis Data

Analisis data merupakan kegiatan yang penting dalam proses penelitian. Tujuan dari analisis data adalah untuk menyederhanakan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dipahami, dibaca dan diinterpretasikan. Dalam penelitian kuantitatif, teknik analisis data yang digunakan sudah jelas. Digunakan untuk menjawab rumusan masalah atau menguji hipotesis yang telah dirumuskan. Dan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa kuantitatif, artinya data yang dianalisis dengan cara melakukan perhitungan yang sesuai dengan permasalahan yang ada.

1. Melakukan analisis dan membandingkan perkembangan penjualan kredit dengan mengetahui perputaran piutang dan umur rata-rata piutang, agar dapat diketahui seberapa efektif perusahaan mengelola piutangnya :

| |
|--|
| Perputaran piutang |
| $\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{penjualan}}{\text{piutang}} \times 100 \%$ |
| Umur rata-rata piutang |
| $\text{Average age of account receivable} = \frac{\text{piutang usaha}}{\text{penjualan}/365}$ |

2. Melakukan analisis terhadap laporan keuangan perusahaan untuk mengukur tingkat kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba :

| | |
|-----|--|
| GPM | $\frac{\text{Sales} - \text{Cost Of Good Sold}}{\text{sales}} \times 100 \%$ |
| OPM | $\frac{\text{operating profit}}{\text{sales}} \times 100\%$ |
| PM | $\frac{\text{net profit}}{\text{sales}}$ |

| | |
|-----|--|
| TAT | $\frac{\text{sales}}{\text{total assets}} \times 1$ |
| ROI | $\frac{\text{net profit}}{\text{total assets}} \times 100\%$ |
| ROE | $\frac{\text{net profit}}{\text{equity}} \times 100\%$ |

3. Bagaimana kebijakan pengelolaan piutang perusahaan
4. Upaya peningkatan manajemen piutang yang efektif dan efisien



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat Perusahaan

Pada tahun 1962 mulai mendirikan toko penjualan sepeda motor oleh Pak Amo Hartanto Kanadi dan Ibu Hartati. Toko penjualan sepeda motor yang berdiri dari tahun 1962 itu adalah toko Nusantara yang menjual motor Honda di Semarang. Peningkatan dan perkembangan yang sangat pesat dicapai oleh toko Nusantara sehingga pada tahun 1969 diangkat menjadi dealer Oli Castrol, dan tahun 1971 diangkat menjadi Main Dealer wilayah Jawa Tengah & DIY bersama dengan 6 dealer lainnya di bawah nama perusahaan UD. Nusantara Motor. Di tahun 1977 menjadi Main Dealer suku cadang asli astra (SCAA) dan menjadi Main Dealer Federal Oli di Jawa Tengah. Dari awal berdirinya toko Nusantara lalu pada tahun 1978 UD. Nusantara Motor merubah nama menjadi PT. Nusantara Surya Sakti.

PT. Nusantara Surya Sakti berdomisili di wilayah Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta. Kemudian pada tahun 1996 mendirikan cabang pertama di luar Jawa Tengah dan DIY di daerah Jakarta. PT. Nusantara Surya Sakti terus mengembangkan jaringan seiring dengan bertumbuhnya sepeda motor Honda di Indonesia. PT. nusantara Surya Sakti pada tahun 2000 diangkat sebagai Main Dealer Honda Genuine Product untuk wilayah Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta sekaligus mendirikan pembelian kendaraan bermotor jenis sepeda motor dengan melakukan transaksi jual-beli secara kredit. Satu tahun setelahnya mendirikan cabang pertama PT. Nusantara Surya Sakti di luar pulau Jawa, kemudian di tahun

berikutnya menjadi Main Dealer Federal Oil di wilayah DKI Jakarta melingkupi daerah Jakarta, Tangerang dan Bekasi. Sehingga dari tahun 2003 memiliki 35 dealer motor di seluruh Indonesia. Di tahun 2004 dan 2005 mencapai total 50 dealer motor. Dari tahun ke tahun PT. Nusantara Surya Sakti terus berkembang sehingga menambah cabang dealer motor Honda yang tersebar di Seluruh Indonesia. Dalam 3 tahun terakhir ini PT. Nusantara Surya Sakti sudah memiliki hampir 87 dealer motor Honda yang tersebar di Seluruh Indonesia.

Nama Perusahaan : PT. Nusantara Surya Sakti

Bentuk Usaha : Perseroan Terbatas

2. Lokasi Perusahaan

PT. Nusantara Surya Sakti berada di alamat Soekarno Hatta D-510 Malang. Penelitian ini ditetapkan di PT. Nusantara Surya Sakti Malang karena terdapat beberapa alasan seperti:

- a. PT. Nusantara Surya Sakti menyediakan data dan fasilitas yang dibutuhkan dalam penelitian.
- b. PT. Nusantara Surya Sakti merupakan perusahaan yang menjual barang atau menjalankan transaksi jual-beli dengan memberikan kredit.
- c. Memberikan piutang bagi pelanggan.

Adanya beberapa pertimbangan tersebut membuat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian sehingga dapat membantu pengerjaan penelitian dalam skripsi ini. Sehingga pengerjaan skripsi dapat terpenuhi sampai selesai sesuai dengan pedoman yang dibutuhkan.

3. Visi Dan Misi Perusahaan

a. Visi PT. Nusantara Surya Sakti :

“Menjadi dealer motor Honda terbesar dan terbaik di setiap daerah dengan mengutamakan kepuasan konsumen serta menjadi tempat bekerja untuk pengembangan diri karyawan yang juga bertanggung jawab social terhadap lingkungan”.

b. Misi PT. Nusantara Surya Sakti :

- Membangun jaringan sistem computer online untuk seluruh cabang di Indonesia.
- Memberikan pelayanan tercepat dan harga yang kompetitif untuk kepuasan konsumen.
- Membangun sistem penilaian yang akan membantu karyawan dalam meningkatkan kesejahteraan dan mengembangkan karir dalam suasana kerja yang nyaman.
- Melakukan kegiatan social yang akan membantu lingkungan masyarakat.

4. Tujuan Perusahaan

PT. Nusantara Surya Sakti mempunyai beberapa tujuan perusahaan, yaitu:

- a. Meningkatkan kepuasan pelanggan dan image dealer motor Honda.
- b. Memberikan pelayanan dan fasilitas terbaik kepada pelanggan.
- c. Mempermudah akses jual-beli langsung kepada pelanggan.
- d. Melayani pembelian secara tunai maupun secara kredit.

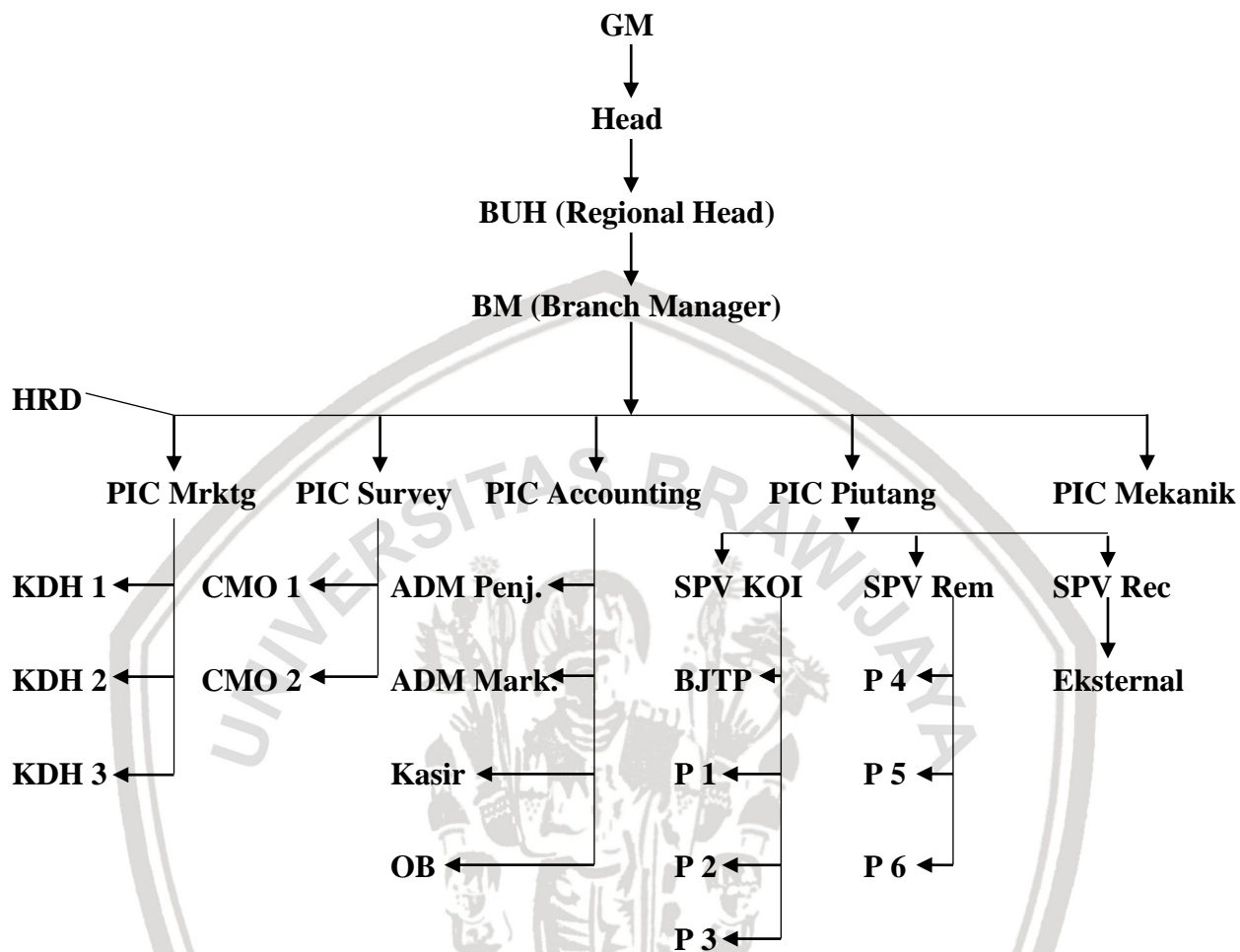
5. Bidang Usaha

PT. Nusantara Surya Sakti merupakan dealer motor Honda yang memiliki jaringan di seluruh Nusantara dengan berpusat di Semarang. PT. Nusantara Surya Sakti memiliki tiga cabang besar di Jakarta yang berpusat di Jalan Brigjend Katamso Jakarta Barat. Dalam belakangan ini mencoba menambah unit usaha baru yang menangani sendiri kredit atas kepemilikan kendaraan bermotor roda dua tanpa menyerahkan kepada pihak ketiga. Ternyata unit usaha ini mengalami kemajuan yang cukup pesat dan membuat PT. Nusantara Surya Sakti memiliki rencana bagi pengembangan unit usaha ini di daerah-daerah lain di nusantara.

Fokus pada penelitian ini berada pada salah satu aktivitas yang dihasilkan dari timbulnya pemberian kredit yang dilakukan perusahaan untuk melakukan transaksi jual-beli kendaraan bermotor sehingga menimbulkan piutang perusahaan. Walaupun kredit atas pembelian motor tidak selalu berjalan dengan baik, serta terdapat masalah dalam pembayaran. Dengan menetapkan kebijakan tertentu dari perusahaan, motor yang mengalami kredit macet atau bermasalah tersebut akan ditarik oleh perusahaan. Perusahaan akan menjual kembali motor-motor yang ditarik sebagai motor bekas. Namun sebelum motor-motor dijual, motor akan terlebih dahulu diperiksa kondisinya oleh bagian *Recondition Specialist* yang memiliki staf *Mechanic* yang mengerti akan kondisi tiap bagian dari motor. Bagian atau *spare part* yang dianggap tidak berada dalam kondisi prima, dalam hal ini mengalami cacat, disfungsi, using dan lainnya atau dianggap tidak dalam keadaan yang layak untuk dipasangkan dalam motor bekas akan kemudian dicabut dan dipisahkan untuk dijual kembali secara terpisah sebagai suku cadang motor.

6. Struktur Organisasi

Berikut ini adalah struktur organisasi PT. Nusantara Surya Sakti Malang



Sumber: PT. Nusantara Surya Sakti Malang

Setelah digambarkan struktur organisasi pada PT. Nusantara Surya Sakti Malang tersebut menjelaskan model atau format dalam bentuk rancangan singkat yang menggambarkan level unit kerja, fungsi, garis, tanggung jawab dan wewenang pada setiap masing-masing jabatan yang diduduki. Dan manfaat struktur organisasi adalah mempermudah proses pencapaian tujuan dari suatu perusahaan.

7. Deskripsi Jabatan

a. General Manager adalah manajer yang memiliki tanggung jawab kepada seluruh bagian atau fungsional pada suatu perusahaan atau organisasi. General manager bertugas untuk mengambil keputusan dan tanggung jawab atas tercapainya tujuan perusahaan serta sebagai pengendali seluruh tugas dan fungsi-fungsi dalam perusahaan. Tugas dan wewenang General Manager adalah:

- Menetapkan kebijakan perusahaan dengan menentukan rencana dan tujuan perusahaan baik jangka pendek maupun jangka panjang.
- Mengkoordinir dan mengawasi seluruh aktivitas yang dilaksanakan dalam perusahaan.
- Membantu peraturan intern pada perusahaan yang tidak bertentangan dengan kebijakan perusahaan.
- Memperbaiki dan menyempurnakan segi penataan agar tujuan perusahaan dapat tercapai dengan efektif serta efisien.
- Membimbing bawahan dan mendelegasikan tugas-tugas yang dapat dikerjakan oleh bawahan secara jelas.

b. Head atau Kepala Tiap Divisi, mempunyai beberapa tugas dan wewenang yaitu:

- Mengkoordinasi fungsi-fungsi yang berada dibawah pengelolaannya sesuai dengan perusahaan
- Bertanggung jawab atas berlangsungnya kegiatan perusahaan,
- Mengupayakan terlaksanakannya rencana dan tujuan perusahaan.
- Melaksanakan pengawasan dan evaluasi atas semua bagian yang dibawahnya.

- Mengupayakan peningkatan efektivitas dan efisiensi, serta pemanfaatan sumber daya manusia yang ada di dalam perusahaan tanpa mengurangi kualitas yang ada.

c. BUH atau Regional Head, mempunyai beberapa tugas dan wewenang yaitu:

- Merencanakan dari suatu kebijakan yang diambil serta memprediksi hasil yang akan didapatkan
- Memimpin dan mengawasi pegawai di bagian yang dipimpinnya.
- Menghubungkan antara pegawai dengan atasan
- Mengawasi tiap tiap bagian (unit) yang berada di bawahnya.
- Menganalisa hasil dari seluruh kegiatan yang dilakukan.

d. BM (Branch Manager), mempunyai beberapa tugas dan wewenang, yaitu:

- Mengkoordinasikan dan mengawasi seluruh aktivitas operasional di dalam perusahaan.
- Memimpin operasional pemasaran produk-produk.
- Memanfaatkan anggaran yang ada se-efisien mungkin dan se-efektif mungkin serta memastikan agar rencana dan tujuan berjalan dengan semestinya atau yang diharapkan.
- Mengevaluasi dan menyusun laporan perusahaan.
- Memonitor pelaksanaan prosedur operasional.
- Memberikan feedback baik positif maupun negative untuk meningkatkan kinerja bawahan.

e. HRD atau Manajemen Sumber Daya Manusia adalah menangani berbagai masalah pada ruang lingkup karyawan, manajer, pegawai dan bagian unit kerja

lainnya yang dapat menunjang aktifitas organisasi atau perusahaan demi tercapainya tujuan yang telah ditetapkan. HRD mempunyai beberapa tugas dan wewenang yaitu:

- Bertanggungjawab dalam memilih atau menjawab kebutuhan pegawai melalui penerimaan kerja sampai dengan penempatan kerja karyawan baru.
- Bertanggungjawab dalam menjaga kualitas SDM yang ada di perusahaan dengan cara pelatihan, pendidikan dan pengembangan sebagai upaya dalam peningkatan kemampuan dan ketrampilan kerja.
- Pengawasan terhadap efektifitas kerja seseorang, dilihat dari standart grafik kinerja dengan kinerja yang ditunjukkan oleh pegawai.
- Menghubungkan antara pegawai dengan perusahaan, mulai dari informasi dan kebijaksanaan yang ada.
- Pemutusan hubungan kerja.

f. PIC Marketing, mempunyai beberapa tugas dan wewenang yaitu:

- Membuat analisa terhadap pemasaran produk dan memutuskan strategi dalam memasarkan produk yang akan dijual.
- Memberikan pelayanan yang baik kepada setiap pelanggan.
- Membina bagian pemasaran dan membimbing seluruh pegawai yang ada di bagian pemasaran.
- Menentukan berbagai alternative untuk dapat menarik pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.

- Serta bertanggungjawab terhadap perolehan hasil penjualan dan penggunaan dana promosi.

g. PIC Survey bertanggung jawab terhadap Bagian Pengawas yang melakukan peninjauan langsung ke pelanggan atas pemesanan barang. PIC survey mempunyai beberapa tugas dan wewenang yaitu:

- Melakukan survey.
- Mencatat surat survey.
- Memberikan surat survey ke bagian pengawas.
- Mencatat setiap barang yang dibawa sales untuk dijual.

h. PIC Accounting, mempunyai beberapa tugas dan wewenang yaitu:

- Menerapkan pedoman sistem akuntansi yang telah ditetapkan agar menghasilkan informasi yang berguna baik manajemen dalam menjalankan fungsinya maupun melaporkan operasi perusahaan.
- Mengkoordinasi kegiatan pengelolaan keuangan beserta administrasinya.
- Membuat penyusunan laporan keuangan yang ada di dalam perusahaan.
- Memantau pegawai dalam mengelola keuangan yang ada di perusahaan.
- Memberikan sanksi yang tegas kepada pegawai yang melakukan kecurangan.

i. PIC Piutang, mempunyai beberapa tugas dan wewenang yaitu:

- Mencatat dan mengarsip seluruh transaksi penjualan dengan benar.
- Membuat file piutang penjualan dengan benar.
- Mengelola piutang penjualan yang ada.
- Bertanggungjawab terhadap keberadaan faktur-faktur kredit.

- Bertanggungjawab menyiapkan laporan-laporan piutang mingguan, bulanan, atau tahunan.

j. PIC Mekanik, mempunyai tugas dan wewenang yaitu:

- Menangani masalah yang terjadi pada mesin atau alat yang digunakan untuk menghasilkan produk.
- Mengawasi para bawahan.
- Bertanggungjawab kepada factory manager.
- Mengganti peralatan yang dibutuhkan guna untuk memperbarui alat untuk memproduksi produk yang akan ditawarkan.
- Mengecek seluruh bagian mesin kendaraan dan memastikan bahwa telah siap untuk digunakan.

k. Administrasi Penjualan, mempunyai beberapa tugas dan wewenang yaitu:

- Membuat rencana dan mengevaluasi kerja untuk memastikan tercapainya kualitas target kerja sebagai bahan informasi kepada atasan.
- Melaksanakan kegiatan didalam administrasi penjualan bagi kelancaran kegiatan operasi perusahaan.
- Membuat perkiraan biaya dengan kegiatan operasi perusahaan dalam menjual produk yang ditawarkan oleh perusahaan.
- Melaksanakan adanya kebutuhan dan pengadaan yang ada di dalam perusahaan.
- Membuat pengarsipan untuk memastikan dari setiap kegiatan bagi kelancaran seluruh pegawai.

1. Administrasi Marketing, mempunyai beberapa tugas dan wewenang yaitu:

- Mendistribusikan tugas ke bagian yang terkait setelah mendapatkan order dari pelanggan.
- Membuat anggaran pemasaran untuk mendanai apabila adanya suatu promosi yang akan diberikan dalam memasarkan suatu produk yang ditawarkan
- Membuat SPK pelaksanaan produksi dan SPK pelaksanaan produksi produk yang memenuhi syarat.
- Merencanakan beberapa alternatif untuk memasarkan produk.
- Memastikan bahwa kegiatan marketing dapat berjalan efektif dan efisien guna menghindari keterlambatan kegiatan operasi perusahaan.

8. Tenaga Kerja

Berikut ini adalah perkembangan tenaga kerja pada PT. Nusantara Surya Sakti tahun 2011, 2012 dan 2013 cabang Malang.

Tabel 7. Perkembangan Tenaga Kerja PT. Nusantara Surya Sakti Malang

| Tahun | Tenaga Kerja | Tenaga Kerja | Tenaga Kerja | Total |
|-------|--------------|--------------|--------------|-------|
| | Tahun Lalu | Masuk | Keluar | |
| 2011 | 114 | 97 | 30 | 127 |
| 2012 | 127 | 102 | 33 | 135 |
| 2013 | 135 | 118 | 42 | 160 |

Sumber: PT. Nusantara Surya Sakti Malang

Sedangkan distribusi karyawan berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 8. Distribusi Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin Tahun 2011, 2012 dan 2013 PT. Nusantara Surya Sakti Malang

| No | Jenis Kelamin | Jumlah |
|----|---------------|--------|
| 1. | Laki-laki | 364 |
| 2. | Perempuan | 58 |
| - | Jumlah | 422 |

Sumber: PT. Nusantara Surya Sakti Malang

B. Kebijakan Pemberian Kredit Perusahaan

1. Standart Kredit

Kebijakan dalam pemberian kredit tidak luput dari standart kredit yang harus dipenuhi perusahaan. Dalam memberikan keputusan apakah seorang pelanggan diberikan kredit dan berapa jumlah kredit yang akan diberikan. Dan didalam mengevaluasi berbagai permohonan kredit atau dalam menentukan kebijakan piutang, mempengaruhi beberapa faktor yang menjadi bahan pertimbangan oleh perusahaan.

PT. Nusantara Surya Sakti Malang dalam memberikan standart kredit untuk menentukan pengambilan keputusan kredit dan pemberian piutang mempertimbangkan beberapa faktor seperti :

- a. Variabel utama yang harus dipertimbangkan bila mengevaluasi perubahan dalam standart kredit adalah volume penjualan, investasi pada piutang, dan biaya piutang ragu-ragu.
- b. Perbandingan berbagai kebijakan kredit dalam mengevaluasi berbagai kebijakan kredit atau dalam menentukan kebijakan piutang, pengaruh kebijakan piutang terutama terlihat pada laba perusahaan.
- c. Kebijakan kredit ditinjau dari sudut pandang, perusahaan melakukan penjualan kredit maka menimbulkan piutang yang merupakan investasi. Besarnya investasi pada piutang dapat dihitung dengan mencari biaya dari jumlah dana yang diinvestasikan.

2. Persyaratan Kredit

PT. Nusantara Surya Sakti Malang mempunyai standart kredit yang cukup jelas dalam memilih pelanggan yang layak untuk diberikan kredit perusahaan. Dalam pemberian kredit terdapat syarat pembayaran yang ditujukan kepada pelanggan. Persyaratan kredit yang ditujukan kepada pelanggan dalam memberikan kredit atas barang atau produk yang diinginkan oleh pelanggan meliputi persyaratan dalam mengajukan kredit dan proses dalam melakukan permohonan kredit kendaraan bermotor adalah sebagai berikut :

- a. Kredit Perorangan :
 - Foto copy KTP pemohon dan suami / istri / penjamin
 - Foto copy kartu keluarga (dapat digantikan dengan surat nikah atau akte kelahiran)
 - Data lain (bila diperlukan)

b. Proses Pengajuan Kredit :

- Pemohon menghubungi dealer motor Honda atau dapat menelepon terlebih dahulu
- Mengkonfirmasi pilihan kendaraan dan DP dan angsuran yang diinginkan oleh pemohon.
- Petugas atau karyawan mengkonfirmasi waktu dan tempat untuk pelaksanaan survey.
- Apabila sudah disetujui dari pemohon dan pihak perusahaan atas DP dan angsuran maka pemohon mengisi berkas kredit atau form kredit yang sudah disediakan oleh perusahaan.

3. Analisis Kredit dalam 5C

Apabila perusahaan menetapkan standart kredit dan syarat kredit dengan jelas maka harus memperhatikan dan mempertimbangkan prosedur untuk menilai pelanggan mana yang akan diberikan kredit. Dalam melakukan analisa kredit suatu permohonan kredit yang telah diajukan oleh pemohon atau calon debitur kredit sehingga dapat memberikan keyakinan kepada pihak perusahaan. Dengan melakukan suatu analisa kredit ini dapat mencegah secara dini kemungkinan terjadinya kegagalan debitur dalam memenuhi kewajibannya untuk melunasi kredit tersebut.

Dalam melakukan analisa kredit terdapat *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral*, dan *Conditions* atau yang biasa disebut 5C dijelaskan berikut:

- a. *Character* : aspek ini menggambarkan keinginan atau kemauan para pembeli untuk memenuhi kewajiban-kewajiban sesuai dengan persyaratan yang sudah ditetapkan oleh penjual.

- b. *Capacity* : aspek ini menggambarkan kemampuan seorang pelanggan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban keuangannya. Suatu estimasi yang dianggap cukup baik dapat diperoleh dengan menilai proses likuidasi dan proyeksi *cashflow* dari calon pelanggan.
- c. *Capital* : aspek ini menunjukkan pada kekuatan finansial calon pelanggan terutama dengan melihat modal sendiri yang dimilikinya. Analisa terhadap neraca perusahaan dengan menggunakan rasio-rasio finansial yang tersedia akan dapat memenuhi kebutuhan atas penilaian calon pelanggan.
- d. *Collateral* : aspek ini menggambarkan aktiva yang dijadikan sebagai jaminan oleh calon pelanggan.
- e. *Conditions* : aspek ini menunjuk kepada keadaan ekonomi secara umum dan pengaruhnya atas kemampuan perusahaan calon pelanggan dalam memenuhi kewajibannya.

4. Penjualan Kredit

Penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. Nusantara Surya Saktu Malang menimbulkan terjadinya piutang dagang. Dalam menjual produknya perusahaan melakukan berbagai upaya seperti melayani pembelian produk dengan tunai atau kredit. Sama halnya perusahaan menjual produknya secara tunai atau kredit. Perusahaan menetapkan kebijakan penjualan tunai sebesar 25% dan untuk kebijakan penjualan kredit sebesar 75%. Tetapi kebijakan yang telah ditetapkan oleh PT. Nusantara Surya Sakti tidak sepenuhnya berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan atau dengan kata lain dalam pelaksanaan penjualan kredit masih belum mencapai

bahkan melebihi apa yang sudah ditetapkan perusahaan yaitu sebesar 75%. Pada PT. Nusantara Surya Sakti Malang penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan terdapat 3 cara pembayaran angsuran yaitu 12 kali, 24 kali dan 36 kali. Perusahaan lebih banyak menjual jenis type Revo Fit, Beat CW FI dan Vario CW. Pada tabel 9 dibawah ini dapat dilihat Penjualan Kredit dalam bentuk unit pada PT. Nusantara Surya Sakti Malang berdasarkan jangka waktu pelunasan angsuran (kredit) perusahaan, yaitu:

Tabel 9. Penjualan Kredit (unit) berdasarkan Jangka Waktu Pelunasan Angsuran

| Tahun | Type | Jumlah | 12x | 24x | 36x |
|-------|------------|--------|-----|-----|-----|
| 2011 | Revo Fit | 183 | 50 | 70 | 63 |
| | Beat CW FI | 154 | 36 | 63 | 55 |
| | Vario CW | 138 | 31 | 60 | 47 |
| 2012 | Revo Fit | 200 | 68 | 82 | 50 |
| | Beat CW FI | 161 | 40 | 74 | 47 |
| | Vario CW | 151 | 32 | 62 | 57 |
| 2013 | Revo Fit | 255 | 68 | 102 | 85 |
| | Beat CW | 229 | 60 | 94 | 75 |
| | Vario CW | 212 | 59 | 83 | 70 |

Sumber: PT. Nusantara Surya Sakti Malang (data diolah)

Dapat disimpulkan bahwa pembeli lebih banyak memilih jangka waktu pelunasan angsuran 24 kali atau selama 2 tahun karena tidak terlalu banyak menghabiskan waktu dalam melunasinya dengan biaya angsuran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Setelah mengetahui penjualan kredit dalam bentuk unit

PT. Nusantara Surya Sakti Malang berdasarkan Jangka Waktu Pelunasan Angsuran maka akan dapat diketahui bagaimana perkembangan penjualan sepeda motor type Revo Fit, Beat CW FI dan Vario CW oleh PT. Nusantara Surya Sakti Malang pada tahun 2011, 2012 dan 2013 dapat dilihat pada tabel 10 dibawah ini :

Tabel 10. Perkembangan Penjualan PT. Nusantara Surya Sakti

(dalam rupiah)

| Tahun | Type | Penjualan Tunai | Penjualan Kredit |
|-------|------------|-------------------|--------------------|
| 2011 | Revo Fit | Rp. 575.536.000 | Rp. 2.806.782.000 |
| | Beat CW FI | Rp. 552.860.000 | Rp. 2.641.032.000 |
| | Vario CW | Rp. 543.699.000 | Rp. 2.527.356.000 |
| 2012 | Revo Fit | Rp. 1.012.048.000 | Rp. 3.148.368.000 |
| | Beat CW FI | Rp. 915.285.000 | Rp. 2.849.472.000 |
| | Vario CW | Rp. 937.024.000 | Rp. 2.891.484.000 |
| 2013 | Revo Fit | Rp. 1.051.280.000 | Rp. 4.249.524.000 |
| | Beat CW FI | Rp. 1.053.740.000 | Rp. 4.203.036.000 |
| | Vario CW | Rp. 1.066.870.000 | Rp. 4.136.496.000 |
| - | Jumlah | Rp. 7.708.342.000 | Rp. 29.453.550.000 |

Sumber: PT. Nusantara Surya Sakti Malang (data diolah)

Dilihat dari perkembangan penjualan PT. Nusantara Surya Sakti Malang tersebut menunjukkan bahwa penjualan tunai pada tahun 2011 sebesar Rp. 1.672.095.000 , tahun 2012 sebesar Rp. 2.864.357.000 dan tahun 2013 mengalami kenaikan, yang didapatkan tahun 2013 sebesar Rp. 3.171.890.000. Dan hasil tiga

tahun terakhir penjualan sepeda motor PT. Nusantara Surya Sakti Malang type Revo Fit, Beat CW FI dan Vario CW sebesar Rp. 7.708.342.000. Dari hasil penjualan tunai yang didapatkan oleh PT. Nusantara Surya Sakti Malang, setelah itu apabila penjualan kredit diperinci maka dari tahun 2011 penjualan kredit yang dicapai sebesar Rp. 5.884.312.000, tahun 2012 sebesar Rp. 6.700.056.000, dan tahun 2013 mencapai Rp. 9.560.017.000. Sehingga total penjualan tunai maupun kredit dari tahun 2011 sampai dengan 2013 mengalami peningkatan sebesar Rp. 22.141.385.000. Namun agar mengetahui kecenderungan dari penjualan kredit dapat dilihat dalam tabel 9 dibawah ini :

Tabel 11. Tingkat Kecenderungan Penjualan Kredit PT. Nusantara Surya Sakti Malang
(dalam rupiah)

| Tahun | Penjualan Kredit | Persentase | Kecenderungan |
|-------|--------------------|------------|---------------|
| 2011 | Rp. 7.975.170.000 | 78% | - |
| 2012 | Rp. 8.889.324.000 | 70% | Turun |
| 2013 | Rp. 12.589.056.000 | 75% | Naik |

Sumber: PT. Nusantara Surya Sakti Malang (data diolah)

Dari tabel diatas diketahui bahwa total penjualan kredit yang didapatkan pada tahun 2011 sebesar Rp. 7.975.170.000, di tahun 2012 total penjualan kredit yang didapatkan sebesar Rp. 8.889.324.000 sedangkan pada tahun 2013 total penjualan mencapai Rp. 12.589.056.000. Persentase penjualan kredit tahun 2011 sebesar 78%, mengalami penurunan sebesar 8% pada tahun 2012 yaitu persentase yang didapatkan

atas penjualan kredit sebesar 70%. Sedangkan pada tahun 2013 penjualan kredit PT. Nusantara Surya Sakti Malang mengalami kenaikan sebesar 5% yaitu menjadi 75%. Meskipun demikian dari penjualan produk yang diberikan dapat disimpulkan bahwa pelanggan lebih banyak atau cenderung membeli produk secara kredit yang ditawarkan oleh PT. Nusantara Surya Sakti Malang daripada membeli produk secara tunai. Pelanggan memilih melakukan transaksi penjualan secara kredit dikarenakan adanya banyak faktor yang mempengaruhi keringan dari pembiayaan atas produk yang diambil, seperti pelanggan mendapatkan sebuah sepeda motor dengan cara membayar uang muka tanpa melunasi secara keseluruhan, dan sisanya melalui angsuran yang dapat dibayar sesuai dengan perjanjian yang ditetapkan.

5. Jangka Waktu Pelunasan Dan Angsuran

Dalam kegiatan penjualan produk PT. Nusantara Surya Sakti telah menetapkan harga apabila pelanggan menginginkan pembelian produk sepeda motor yang berada di perusahaan. Berikut ini dalam tabel 10, akan menjelaskan Jangka Waktu Pelunasan Angsuran sepeda motor Beat CW FI pada tahun 2011 s/d 2013. Pemilihan type Beat CW FI dikarenakan banyak peminat dalam pemilihan produk sepeda motor tersebut. Jangka waktu pelunasan dapat dilihat bahwa masing-masing dari Type dan tahun yang berbeda mengalami perubahan. Semakin lama pelanggan mengambil jangka waktu pelunasan angsuran sepeda motor yang telah diambil maka semakin besar pula jumlah atau total yang dilunasi oleh pelanggan. Harga OTR dibandingkan dengan harga kredit dengan mengambil jangka waktu dalam 12 kali, 24 kali atau 36 kali jauh berbeda.

Melihat dari penjelasan tersebut maka akan ditampilkan pada tabel 12 jangka waktu pelunasan pengambilan type sepeda motor meliputi Revo Fit, Beat CW FI dan Vario CW adalah :

Tabel 12. Jangka Waktu Pelunasan dan Angsuran

| Tahun | Type | Harga OTR | UM/DP | 12x | 24x | 36x |
|-------|----------|------------|-----------|-----------|---------|---------|
| 2011 | Revo Fit | 11.068.000 | 3.000.000 | 1.110.000 | 631.000 | 476.500 |
| | Beat CW | 12.565.000 | 3.200.000 | 1.240.000 | 701.000 | 528.000 |
| | FI | 13.941.000 | 3.500.000 | 1.330.000 | 750.000 | 563.000 |
| | Vario CW | | | | | |
| 2012 | Revo Fit | 11.768.000 | 2.900.000 | 1.170.000 | 661.000 | 496.000 |
| | Beat CW | 13.265.000 | 3.100.000 | 1.300.000 | 731.000 | 548.000 |
| | FI | 14.641.000 | 3.400.000 | 1.392.000 | 780.000 | 583.000 |
| | Vario CW | | | | | |
| 2013 | Revo Fit | 12.368.000 | 2.800.000 | 1.226.000 | 686.000 | 513.000 |
| | Beat CW | 13.865.000 | 3.000.000 | 1.350.000 | 756.000 | 565.000 |
| | FI | 15.241.000 | 3.300.000 | 1.442.000 | 805.000 | 600.000 |
| | Vario CW | | | | | |

Sumber: PT. Nusantara Surya Sakti Malang

Disimpulkan dari tabel diatas dalam pembayaran atau pelunasan pada akhirnya menghasilkan perbedaan selisih yang cukup besar. Seperti pada Type Revo Fit pada tahun 2011 harga OTR dikenakan atau pembelian secara tunai senilai Rp. 11.068.000. Sedangkan, apabila pelanggan mengambil kredit dengan jangka waktu pelunasan angsuran selama 12 kali senilai Rp 13.320.000, pengambilan jangka waktu

pelunasan selama 24 kali senilai Rp. 15.144.000 dan selama 36 kali senilai Rp. 17.154.000. pengambilan contoh Type Revo Fit tersebut berdasarkan jangka waktu dapat dilihat bahwa masing-masing kelipatan pengambilan jangka waktu angsuran kredit mengalami kenaikan berdasarkan jangka waktu angsuran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dalam kegiatan penjualan tunai maupun kredit PT. Nusantara Surya Sakti Malang dalam tahun ke tahun terus-menerus mengalami kenaikan harga.

C. Penyajian Data Keuangan Perusahaan

1. Laporan Rugi/Laba PT. Nusantara Surya Sakti Malang

Tabel 13.

PT. Nusantara Surya Sakti Malang
Laporan Rugi/Laba
Periode Yang Berakhir 31 Desember 2011
(dalam ribuan)

| | | |
|-----------------------|--------------------|------------------|
| Penjualan | | 9.647.265 |
| Persediaan Awal | 570.000 | |
| Pembelian | <u>2.000.000</u> | |
| | 2.570.000 | |
| Persediaan Akhir | <u>(1.670.000)</u> | |
| HPP Penjualan | | <u>(900.000)</u> |
| Laba Kotor | | 8.747.265 |
| Biaya | | |
| - Biaya Perawatan | 150.000 | |
| - Biaya Listrik & Air | 75.000 | |
| - Biaya Telepon | 20.000 | |
| - Biaya Administrasi | 50.000 | |

| | | |
|-------------------|----------------|--------------------|
| - Biaya Gaji | 1.800.000 | |
| - Biaya Lain-lain | <u>150.000</u> | |
| | | <u>(2.245.000)</u> |
| Laba Bersih Usaha | | 6.502.265 |

Tabel 14.

PT. Nusantara Surya Sakti Malang

Laporan Rugi / Laba

Periode Yang Berakhir 31 Desember 2012

(dalam ribuan)

| | | |
|-----------------------|--------------------|--------------------|
| Penjualan | | 11.753.681 |
| Persediaan Awal | 1.670.000 | |
| Pembelian | <u>3.000.000</u> | |
| | 4.670.000 | |
| Persediaan akhir | <u>(2.864.357)</u> | |
| HPP Penjualan | | <u>(1.805.643)</u> |
| Laba Kotor | | 9.948.038 |
| Biaya | | |
| - Biaya Perawatan | 185.000 | |
| - Biaya Listrik & Air | 80.000 | |
| - Biaya Telepon | 17.500 | |
| - Biaya Administrasi | 65.000 | |
| - Biaya Gaji | 2.000.000 | |
| - Biaya Lain-lain | <u>170.000</u> | |

| | |
|-------------------|--------------------|
| | <u>(2.517.500)</u> |
| Laba Bersih Usaha | 7.430.538 |

Tabel 15.
PT. Nusantara Surya Sakti Malang
Laporan Rugi / Laba
Periode Yang Berakhir 31 Desember 2013
(dalam ribuan)

| | | |
|-----------------------|--------------------|--------------------|
| Penjualan | | 15.760.946 |
| Persediaan Awal | 2.864.357 | |
| Pembelian | <u>1.305.643</u> | |
| | 4.170.000 | |
| Persediaan akhir | <u>(1.542.510)</u> | |
| HPP Penjualan | | <u>(2.627.490)</u> |
| Laba Kotor | | 13.133.456 |
| Biaya | | |
| - Biaya Perawatan | 110.000 | |
| - Biaya Listrik & Air | 81.000 | |
| - Biaya Telepon | 18.000 | |
| - Biaya Administrasi | 66.000 | |
| - Biaya Gaji | 2.100.000 | |

| | | |
|-------------------|----------------|--------------------|
| - Biaya Lain-lain | <u>100.000</u> | |
| | | <u>(2.475.000)</u> |
| Laba Bersih Usaha | | 10.658.456 |

2. Laporan Neraca PT. Nusantara Surya Sakti Malang

Tabel 16.

PT. Nusantara Surya Sakti Malang

Laporan Neraca

Per 31 Desember 2011

(dalam ribuan)

| | |
|-------------------------------|-------------------|
| Asset Lancar | |
| - Kas | 15.750.000 |
| - Piutang Usaha | 17.625.170 |
| - Uang Muka Pembelian | 1.524.800 |
| - Persediaan | 1.670.000 |
| - Perlengkapan | <u>4.670.000</u> |
| Total Asset Lancar | 41.239.970 |
| Asset Tetap | |
| - Bangunan | 150.000 |
| - Akumulasi Peny. Pembangunan | (15.000) |
| - Kendaraan | 80.000 |
| - Akumulasi Peny. Kendaraan | <u>(8.000)</u> |
| Total Asset Tetap | 207.000 |
| JUMLAH ASSET | 41.446.970 |

| | |
|---------------------------------------|-------------------|
| Liabilities & Equitas | |
| - Utang Usaha | 5.670.000 |
| - Utang Bank | 3.910.000 |
| Total Utang | 9.580.000 |
| Liabilities & Equitas | |
| - Modal Usaha | 31.821.970 |
| - Laba Ditahan | 45.000 |
| | 31.866.970 |
| JUMLAH LIABILITIES & MODAL | 41.466.970 |

Tabel 17.

PT. Nusantara Surya Sakti Malang

Laporan Neraca

Per 31 Desember 2012

(dalam ribuan)



| | |
|---------------------------------------|-------------------|
| Asset Lancar | |
| - Kas | 18.770.000 |
| - Piutang Usaha | 20.739.324 |
| - Uang Muka Pembelian | 1.592.500 |
| - Persediaan | 2.864.357 |
| - Perlengkapan | 5.280.000 |
| Total Asset Lancar | 49.246.181 |
| Asset Tetap | |
| - Bangunan | 150.000 |
| - Akumulasi Peny. Pembangunan | (30.000) |
| - Kendaraan | 95.000 |
| - Akumulasi Peny. Kendaraan | (9.500) |
| Total Asset Tetap | 205.500 |
| JUMLAH ASSET | 49.451.681 |
| Liabilities & Equitas | |
| - Utang Usaha | 9.380.000 |
| - Utang Bank | 7.990.959 |
| Total Utang | 17.370.959 |
| Liabilities & Equitas | |
| - Modal Usaha | 31.955.722 |
| - Laba Ditahan | 125.000 |
| JUMLAH LIABILITIES & MODAL | 49.451.681 |

Tabel 18.

PT. Nusantara Surya Sakti Malang

Laporan Neraca

Per 31 Desember 2013

(dalam ribuan)

| | |
|---------------------------------------|-------------------|
| Asset Lancar | |
| - Kas | 19.660.000 |
| - Piutang Usaha | 28.359.056 |
| - Uang Muka Pembelian | 2.100.600 |
| - Persediaan | 1.542.510 |
| - Perlengkapan | 5.890.000 |
| | <hr/> |
| Total Asset Lancar | 57.552.166 |
| Asset Tetap | |
| - Bangunan | 150.000 |
| - Akumulasi Peny. Pembangunan | (45.000) |
| - Kendaraan | 102.000 |
| - Akumulasi Peny. Kendaraan | (10.200) |
| | <hr/> |
| Total Asset Tetap | 196.800 |
| JUMLAH ASSET | 57.748.966 |
| Liabilities & Equitas | |
| - Utang Usaha | 14.320.510 |
| - Utang Bank | 11.152.734 |
| | <hr/> |
| Total Utang | 25.473.244 |
| Liabilities & Equitas | |
| - Modal Usaha | 32.125.722 |
| - Laba Ditahan | 150.000 |
| | <hr/> |
| JUMLAH LIABILITIES & MODAL | 57.748.966 |

D. Analisis Laporan Keuangan Dengan Menggunakan Analisis Rasio

Keadaan keuangan perusahaan dapat diketahui dengan cara menganalisis laporan keuangan perusahaan yang ditunjukkan melalui Laporan Rugi / Laba dan Laporan Neraca PT. Nusantara Surya Sakti Malang dalam 3 (tiga) tahun terakhir, yaitu meliputi data Laporan Rugi / Laba PT. Nusantara Surya Sakti Malang tahun

2011, 2012, 2013 serta data Laporan Neraca PT. Nusantara Surya Sakti Malang tahun 2011, 2012, 2013. Berikut ini akan disajikan analisis 3 rasio yaitu Analisis Rasio Likuiditas, Analisis Rasio Aktivitas dan Analisis Rasio Profitabilitas. Dengan analisis rasio keuangan akan membantu perusahaan dalam menilai prestasi manajemen masa lalu dan prospek di masa datang. Karena analisis rasio bertujuan untuk memberi informasi secara rinci atas hasil interpretasi mengenai kinerja yang dicapai perusahaan.

1. Analisis Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas digunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang jatuh tempo. Likuiditas perusahaan, menunjukkan kemampuan untuk membayar kewajiban finansial jangka pendek tepat pada waktunya. Likuiditas perusahaan ditunjukkan oleh besar kecilnya aktiva lancar yang mudah untuk diubah menjadi kas. Dari laporan keuangan yang disajikan oleh PT. Nusantara Surya Sakti Malang dapat diketahui Analisis Rasio Likuiditas pada tahun 2011, 2012 dan 2013 melalui 4 komponen meliputi Current Ratio, Quick Ratio, Cash Ratio, dan Net Working Capital dan perhitungan tiap tahun yang didapatkan oleh PT. Nusantara Surya Sakti Malang dengan analisis rasio likuiditas dengan rumus :

$$\text{a. Current Ratio} = \frac{\text{aktiva lancar}}{\text{pasiva lancar}} \times 100\%$$

$$\text{b. Quick Ratio} = \frac{\text{aktiva lancar} - \text{persediaan}}{\text{pasiva lancar}} \times 100\%$$

$$\text{c. Cash Ratio} = \frac{\text{kas}}{\text{hutang lancar}} \times 100\%$$

d. *Net Working Capital = current asset – current liabilities*

Berdasarkan 4 komponen yang ada dalam analisis rasio likuiditas, tabel 19 akan dijelaskan hasil perhitungan yang telah diketahui melihat rumus analisis rasio likuiditas PT. Nusantara Surya Sakti Malang yang dilihat dari tahun 2011, 2012 dan 2013 yaitu :

Tabel 19. Perhitungan Analisis Rasio Likuiditas (dalam ribuan)

| Komponen | Tahun 2011 | Tahun 2012 | Tahun 2013 |
|------------------------|--|---|---|
| a. Current Ratio | $\frac{41.239.970}{9.580.000} \times 100 \%$ = 430,47 % | $\frac{49.246.181}{17.370.959} \times 100 \%$ = 283,49 % | $\frac{57.552.166}{25.473.244} \times 100 \%$ = 225,93 % |
| b. Quick Ratio | $\frac{41.239.970 - 1.670.000}{9.580.000} \times 100 \%$ = 413,04 % | $\frac{49.246.181 - 2.864.357}{17.370.959} \times 100 \%$ = 276,00 % | $\frac{57.552.166 - 1.542.510}{25.473.244} \times 100 \%$ = 219,87 % |
| c. Cash Ratio | $\frac{15.750.000}{9.580.000} \times 100 \%$ = 164,40 % | $\frac{18.770.000}{17.370.959} \times 100 \%$ = 108,05 % | $\frac{19.660.000}{25.473.244} \times 100 \%$ = 77,17 % |
| d. Net Working Capital | 41. 239.970 – 9.580.000 = 31.659.970 | 49.246.181 – 17.370.959 = 31.875.222 | 57.522.166 – 25.473.244 = 32.078.922 |

Setelah mengetahui hasil dari Rasio Likuiditas PT. Nusantara Surya Sakti Malang dapat disimpulkan bahwa Current Ratio (menghitung berapa kemampuan perusahaan dalam membayar utang lancer dengan aktiva lancer yang tersedia) dari tahun 2011, 2012 dan 2013 yaitu sebesar 430,47 % , 283,49 % dan 225,93 %. Lalu pada Quick Ratio (menghitung kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban-kewajiban atau utang lancer dengan aktiva yang lebih likuid) dari tahun 2011, 2012

dan 2013 sebesar 413,04 % , 276,00 % , dan 219,87 % . Komponen selanjutnya adalah Cash Ratio (mengukur kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban yang segera jatuh tempo dengan kas yang dimiliki) dari tahun 2011, 2012 dan 2013 sebesar 164,40 % , 108,05 % , dan 77,17 % . Komponen terakhir dari rasio likuiditas yaitu Net Working Capital (menghitung berapa kelebihan aktiva lancar di atas utang lancar) dari tahun 2011, 2012 dan 2013 sebesar 31.659.970, 31,875.222 dan 32.078.922.

2. Analisis Rasio Aktivitas

Rasio aktivitas digunakan untuk mengetahui kecepatan beberapa perkiraan menjadi penjualan atau kas. Dengan melihat pada perkiraan lancar saja, pengukuran likuiditas pada umumnya tidak memadai. Rasio aktivitas adalah kemampuan perusahaan untuk menjaga stabilitas usahannya sehingga bisa bertahan hidup dan berkembang secara sendiri atau mengukur tingkat efektivitas pemanfaatan sumber daya perusahaan. Salah satu tujuan manajer keuangan adalah menentukan seberapa besar efisiensi investasi pada berbagai aktiva. Dalam laporan yang telah disajikan oleh PT. Nusantara Surya Sakti Malang tahun 2011, 2012 dan 2013 akan dapat diketahui Rasio Aktivitasnya melalui 2 komponen perputaran piutang dan umur rata-rata piutang. Perputaran piutang dan umur rata-rata piutang menggunakan rumus :

$$a. \text{ Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Piutang}} \times 100 \%$$

$$b. \text{ Umur rata – rata piutang} = \frac{\text{Piutang Usaha}}{\text{Penjualan} \div 365}$$

Berdasarkan 2 komponen dalam Rasio Aktivitas diatas, setelah diketahui rumusnya maka dalam tabel 20 akan dijelaskan hasil dari Analisis Rasio Aktivitas PT. Nusantara Surya Sakti Malang dari tahun 2011, 2012 dan 2013 yaitu :

Tabel 20. Perhitungan Analisis Rasio Aktivitas (dalam ribuan)

| Komponen | Tahun 2011 | Tahun 2012 | Tahun 2013 |
|---------------------------|---|---|---|
| a. Perputaran Piutang | $\frac{9.647.265}{17.625.170} \times 100$ = 0,5473 kali | $\frac{11.753.681}{20.739.324} \times 100$ = 0,5667 kali | $\frac{15.760.946}{28.359.056} \times 100$ = 0,5557 kali |
| b. Umur rata-rata piutang | 365 / 0,5473 = 666 hari Atau 12 bulan / 0,5473 = 22 bulan | 365 / 0,5667 = 644 hari Atau 12 bulan / 0,5667 = 21 bulan | 365 / 0,5557 = 656 hari Atau 12 bulan / 0,5557 = 21 bulan |

Dilihat dari tabel 20 maka dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang pada tahun 2011 sebanyak 0,5473 kali, tahun 2012 sebanyak 0,5667 kali dan tahun 2013 mengalami penurunan sebanyak 0,0120 kali menjadi 0,5557 kali. Umur rata-rata piutang bisa diketahui melalui dua tahap yaitu dengan menghitung perputaran piutang dan kemudian menghitung umur rata-rata piutang. Hasil yang didapatkan melalui umur rata-rata piutang tahun 2011 PT. Nusantara Surya Sakti Malang sebanyak 666 hari, tahun 2012 sebanyak 644 hari dan tahun 2013 sebanyak 656 hari. Dapat dikatakan pada tahun 2011 piutang dalam setahun berputar 0,5473 kali dan diperlukan waktu 666 hari dari piutang menjadi kas. Selanjutnya dalam tahun 2012 piutang dalam setahun berputar 0,5667 kali dan diperlukan waktu 644 hari dari piutang menjadi kas lebih cepat dari tahun 2011. Dan pada tahun 2012 piutang dalam setahun berputar 0,5557 kali dan diperlukan waktu 656 hari dari piutang menjadi kas.

Pelanggan PT. Nusantara Surya Sakti Malang lebih banyak mengambil kendaraan dalam 3 type Revo Fit, Beat CW FI dan Vario CW dengan memilih jangka waktu angsuran kurang lebih selama 2 tahun sesuai dengan laporan yang telah disajikan oleh perusahaan. Pada tahun 2011 umur rata-rata piutang mencapai 22 bulan, tahun 2012 dan 2013 umur rata-rata piutang menjadi lebih cepat satu bulan sehingga menjadi 21 bulan.

3. Analisis Rasio Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Dengan demikian bagi investor jangka panjang akan sangat berkepentingan dengan analisis profitabilitas. Yang dimaksudkan dengan rasio profitabilitas adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dapat diukur dari modal sendiri maupun dari seluruh dana yang diinvestasikan ke perusahaan. Dalam Rasio Profitabilitas terdapat 5 komponen didalamnya yaitu Gross Profit Margin, Profit Margin, Total Asset Turnover, Return On Investment, serta Return On Equity. Melihat penyajian laporan Neraca dan Rugi/Laba PT. Nusantara Surya Sakti Malang selama tiga tahun belakang yaitu 2011, 2012 dan 2013 akan dapat diketahui analisis Rasio Profitabilitas dari setiap komponennya dengan menggunakan rumus :

$$\text{a. Gross Profit Margin} = \frac{\text{Sales} - \text{COGS}}{\text{Sales}} \times 100 \%$$

$$\text{b. Profit Margin} = \frac{\text{Net Profit}}{\text{Sales}} \times 100 \%$$

$$\text{c. Total Asset Turnover} = \frac{\text{Sales}}{\text{Total Asset}} \times 1x$$

$$d. \text{ Return On Investment} = \frac{\text{Net Profit}}{\text{Total Asset}} \times 100 \%$$

$$e. \text{ Return On Equity} = \frac{\text{Net Profit}}{\text{Equity}} \times 100 \%$$

Melihat kelima komponen dari Rasio Profitabilitas yang telah diketahui rumusnya maka dalam tabel 21 akan disajikan hasil dari perhitungan Analisis Rasio Profitabilitas oleh PT. Nusantara Surya Sakti Malang dalam tiga tahun yaitu dalam tahun 2011, 2012 dan 2013 yaitu :

Tabel 21. Perhitungan Analisis Rasio Profitabilitas (dalam ribuan)

| Komponen | Tahun 2011 | Tahun 2012 | Tahun 2013 |
|----------|--|--|--|
| a. GPM | $\frac{9.647.265 - 900.000}{9.647.265} \times 100 \%$ <p>= 90,65 %</p> | $\frac{11.753.681 - 1.805.645}{11.753.681} \times 100 \%$ <p>= 84,63 %</p> | $\frac{15.272.490 - 2.627.290}{15.272.490} \times 100 \%$ <p>= 82,79 %</p> |
| b. PM | $\frac{6.502.265}{9.647.265} \times 100 \%$ <p>= 67,40 %</p> | $\frac{7.430.000}{11.753.681} \times 100 \%$ <p>= 63,21 %</p> | $\frac{10.658.456}{15.272.490} \times 100 \%$ <p>= 69,78 %</p> |
| c. TATO | $\frac{9.647.265}{41.446.970} \times 1kali$ <p>= 0,23 kali</p> | $\frac{11.753.681}{49.451.681} \times 1kali$ <p>= 0,23 kali</p> | $\frac{15.272.490}{57.748.966} \times 1kali$ <p>= 0,26 kali</p> |
| d. ROI | $\frac{6.502.265}{41.446.970} \times 100 \%$ <p>= 15,68 %</p> | $\frac{7.430.000}{49.451.681} \times 100 \%$ <p>= 15,02 %</p> | $\frac{10.658.456}{57.748.966} \times 100 \%$ <p>= 18,45 %</p> |

| | | | |
|--------|---|---|--|
| e. ROE | $\frac{6.502.265}{31.821.970} \times 100 \%$ = 20,43 % | $\frac{7.430.000}{31.955.722} \times 100 \%$ = 23,25 % | $\frac{10.658.456}{32.125.722} \times 100 \%$ = 33,17 % |
|--------|---|---|--|

Berdasarkan tabel 21 maka dapat disimpulkan bahwa Gross Profit Margin (mengukur laba kotor yang dicapai dibandingkan dengan penjualan) PT. Nusantara Surya Sakti Malang tahun 2011, 2012 dan 2013 sebesar 90,56%, 84,63% dan 82,79%. Profit Margin (mengukur tingkat laba operasi dibandingkan dengan volume penjualan) tahun 2011, 2012 dan 2013 diketahui sebesar 67,40%, 63,21% dan 69,78%. Total Asset Turnover (mengukur berapa kali total aktiva perusahaan menghasilkan volume penjualan) tahun 2011, 2012 dan 2013 sebanyak 0,23 kali, 0,23 kali, dan 0,26 kali. Return On Investment (mengukur tingkat penghasilan bersih yang diperoleh dari total aktiva perusahaan) tahun 2011, 2012 dan 2013 sebesar 15,68%, 15,02% dan 18,45%. Dan yang dari Rasio Profitabilitas komponen terakhir Return On Equity (mengukur tingkat penghasilan bersih yang diperoleh oleh pemilik perusahaan atas modal yang diinvestasikan) PT. Nusantara Surya Sakti Malang tahun 2011 sebesar 20,43%, tahun 2012 sebesar 23,25% dan tahun 2013 mencapai 33,17%. Dapat dikatakan bahwa PT. Nusantara Surya Sakti Malang pada tahun 2011 dilihat dari data keuangan perusahaan PT. Nusantara Surya Sakti Malang Gross Profit Margin dari tahun ke tahun mengalami penurunan persentase hasil dari laba kotor yang dicapai dibandingkan dengan penjualan. Kemudian Profit Margin PT. Nusantara Surya Sakti Malang mengalami kenaikan persentase dari tahun ke tahun yaitu diartikan bahwa laba operasi lebih tinggi dibandingkan tingkat penjualan yang telah dihitung melalui laporan keuangan perusahaan. Total Asset Turnover

mencapai 0,23 kali di tahun 2011 dan 2012, tahun 2012 mencapai 0,26 kali. Dan Return Asset On Investment sebagai tingkat penghasilan bersih yang diperoleh dari total aktiva perusahaan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun mengikuti Return Asset On Equity sebagai penghasilan bersih perusahaan.

E. Proyeksi Laporan Keuangan

Proyeksi laporan keuangan berfungsi untuk mengetahui bagaimana laporan keuangan nantinya menjadi sejumlah asumsi terjadi. Selain itu proyeksi laporan keuangan bertujuan untuk mengetahui juga apakah pemecah masalah dapat memberikan manfaat bagi perusahaan atau tidak. Sehingga diperlukan suatu perhitungan yang berupa proyeksi laporan keuangan untuk tahun 2014. Dalam membuat suatu proyeksi laporan keuangan diperlukan pendekatan teoritis. Asumsi-asumsi yang diperlukan menyusun suatu proyeksi adalah :

- Kebijakan pemerintah yang berhubungan dengan usaha perusahaan relative tetap
- Kebijakan pesaing dalam jangka waktu pendek relative tidak berubah
- Tidak terjadi perubahan yang besar pada perusahaan terhadap biaya-biaya
- Para pelanggan bersedia memanfaatkan perubahan kebijakan penjualan kredit yang ditawarkan oleh perusahaan.

Adapun tahapan untuk membuat proyeksi laporan keuangan PT. Nusantara Surya Sakti Malang pada tahun 2014 adalah sebagai berikut :

1. Proyeksi Laporan Rugi / Laba

- a. Pembelian, diambil dari skedul pembelian pada tahun 2013 sebesar Rp. 1.305.643.000
- b. Proyeksi Penjualan, dengan ini akan dapat diketahui berapa besar volume penjualan pada tahun 2014. Metode ini menggunakan titik tengah sebagai tahun dasar. Adapun rumus yang digunakan untuk membuat proyeksi penjualan PT. Nusantara Surya Sakti Malang pada tahun 2014 adalah :

$$Y = a + b (x)$$

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

Keterangan : Y = tahun yang akan diramalkan

n = jumlah data

x = berapa tahun kedepan dari tahun dasar

Tabel 22. Proyeksi Penjualan PT. Nusantara Surya Sakti Malang Tahun 2014

| Tahun | Penjualan Bersih (Y) | X | XY | X ² |
|-------|-------------------------|----|-----------------|----------------|
| 2011 | 9.647.265.000 | -1 | - 9.647.265.000 | 1 |
| 2012 | 11.753.681.000 | 0 | 0 | 0 |
| 2013 | 15.760.946.000 | 1 | 15.760.946.000 | 1 |
| Σ | 37.161.892.000 | 0 | 6.113.681.000 | 2 |

$$\bullet \quad a = \frac{37.161.892.000}{3}$$

$$= 12.387.297.330$$

$$\bullet \quad b = \frac{6.113.681.000}{2}$$

$$= 3.056.840.500$$

- $Y = 2014 = a + b(x)$

$$= 12.387.297.330 + 3.056.840.500 (2)$$

$$= 18.500.978.330$$

Jadi, ramalan penjualan untuk tahun 2014 pada PT. Nusantara Surya Sakti Malang sebesar Rp. 18.500.978.330. Adapun persentase kenaikan penjualan antara tahun 2013 dan 2014 dihitung sebagai berikut ;

$$\frac{\text{penjualan (tahun 2014)} - \text{penjualan (tahun 2013)}}{\text{penjualan tahun 2013}} \times 100 \%$$

$$\frac{18.500.978.330 - 15.760.946.000}{18.500.978.330} \times 100 \% = 14,81 \%$$

Jadi, penjualan tahun 2014 mengalami peningkatan sebesar 14,81% dari penjualan tahun 2013.

- c. Proyeksi Persediaan Akhir, dengan metode ini dapat diketahui proyeksi persediaan akhir pada PT. Nusantara Surya Sakti Malang pada tahun 2014 dengan menggunakan rumus :

$$= \frac{\text{persediaan akhir tahun 2013}}{\text{penjualan tahun 2013}} \times 100 \%$$

$$= \frac{1.542.510.000}{15.760.946.000} \times 100 \% = 9,7869 \%$$

Jadi, estimasi persediaan akhir untuk tahun 2014 adalah :

$$= 0,097869 \times 18.500.978.330$$

$$= 1.810.672.248$$

- d. Proyeksi Biaya, dengan metode ini akan dapat diketahui proyeksi biaya pada tahun 2014 oleh PT. Nusantara Surya Sakti Malang yaitu :

- Biaya Perawatan = $\frac{\text{biaya perawatan tahun 2012}}{\text{penjualan tahun 2013}} \times 100 \%$

$$= \frac{110.000.000}{15.760.846.000} \times 100 \%$$

$$= 0,6979 \%$$

Estimasi biaya perawatan untuk tahun 2014 :

$$= 0,006979 \times 18.500.978.330 = 129.118.328$$

- Biaya Listrik Dan Air = $\frac{\text{biaya listrik \& air tahun 2013}}{\text{penjualan tahun 2013}} \times 100 \%$

$$= \frac{81.000.000}{15.760.946.000} \times 100 \%$$

$$= 0,5139 \%$$

Estimasi biaya listrik dan air untuk tahun 2014 :

$$= 0,005139 \times 18.500.978.330 = 95.076.528$$

- Biaya Telepon = $\frac{\text{biaya telepon tahun 2013}}{\text{penjualan tahun 2013}} \times 100 \%$

$$= \frac{18.000.000}{15.760.946.000} \times 100 \%$$

$$= 0,1142 \%$$

Estimasi biaya telepon untuk tahun 2014 :

$$= 0,001142 \times 18.500.978.330 = 21.128.117$$

- Biaya Administrasi = $\frac{\text{biaya administrasi tahun 2013}}{\text{penjualan tahun 2013}} \times 100 \%$

$$= \frac{66.000.000}{15.760.946.000} \times 100 \%$$

$$= 0,4187\%$$

Estimasi biaya administrasi untuk tahun 2014 :

$$= 0,004187 \times 18.500.978.330 = 77.463.596$$

- Biaya Gaji, diproyeksikan sama dengan tahun 2013 yaitu sebesar Rp. 2.100.000.000 oleh PT. Nusantara Surya Sakti Malang
- Biaya Lain-lain = $\frac{\text{biaya lain-lain tahun 2013}}{\text{penjualan tahun 2013}} \times 100 \%$

$$= \frac{100.000.000}{15.760.946.000} \times 100 \%$$

$$= 0,6344 \%$$

Estimasi biaya lain-lain untuk tahun 2014 :

$$= 0,006433 \times 18.500.978.330 = 117.370.206$$

Dalam tabel 23 akan dapat diketahui proyeksi laporan rugi/laba PT.

Nusantara Surya Sakti Malang pada tahun 2014 :

Tabel 23.

PT. Nusantara Surya Sakti Malang

Laporan Rugi / Laba

Periode Yang Berakhir 31 Desember 2014

(dalam ribuan)

| | | |
|-----------------------|--------------------|--------------------|
| Penjualan | | 18.500.978 |
| Persediaan Awal | 1.542.510 | |
| Pembelian | <u>1.305.643</u> | |
| | 2.848.153 | |
| Persediaan akhir | <u>(1.810.672)</u> | |
| HPP Penjualan | | <u>(1.037.481)</u> |
| Laba Kotor | | 17.463.497 |
| Biaya | | |
| - Biaya Perawatan | 129.118 | |
| - Biaya Listrik & Air | 95.077 | |
| - Biaya Telepon | 21.128 | |
| - Biaya Administrasi | 77.464 | |
| - Biaya Gaji | 2.100.000 | |
| - Biaya Lain-lain | <u>117.370</u> | |
| | | <u>(2.540.157)</u> |
| Laba Bersih Usaha | | 14.923.340 |

2. Proyeksi Laporan Neraca

Tabel 24.

PT. Nusantara Surya Sakti Malang

Laporan Neraca

Per 31 Desember 2014

(dalam ribuan)

| | |
|---------------------------------------|-------------------|
| Asset Lancar | |
| - Kas | 12.180.922 |
| - Piutang Usaha | 32.220.000 |
| - Uang Muka Pembelian | 3.400.000 |
| - Persediaan | 2.500.000 |
| - Perlengkapan | 5.000.000 |
| Total Asset Lancar | 55.300.922 |
| Asset Tetap | |
| - Bangunan | 150.000 |
| - Akumulasi Peny. Pembangunan | (60.000) |
| - Kendaraan | 102.000 |
| - Akumulasi Peny. Kendaraan | (10.200) |
| Total Asset Tetap | 181.800 |
| JUMLAH ASSET | 55.482.722 |
| Liabilities & Equitas | |
| - Utang Usaha | 10.000.000 |
| - Utang Bank | 13.157.000 |
| Total Utang | 23.157.000 |
| Liabilities & Equitas | |
| - Modal Usaha | 32.125.722 |
| - Laba Ditahan | 200.000 |
| | 32.325.722 |
| JUMLAH LIABILITIES & MODAL | 55.482.722 |

3. Analisis Proyeksi Laporan Keuangan Tahun 2014

Dari hasil laporan rugi/laba dan laporan neraca yang telah di proyeksikan tahun 2014 oleh PT. Nusantara Surya Sakti Malang maka akan dapat diketahui

keadaan keuangan perusahaan dengan melakukan analisis laporan keuangan perusahaan tahun 2014. Terdapat analisis 3 rasio yaitu analisis rasio likuiditas, analisis rasio aktivitas dan analisis rasio profitabilitas yang akan disajikan pada tabel 25, 26 dan 27.

Tabel 25. Perhitungan Analisis Proyeksi Rasio Likuiditas Tahun 2014

(dalam ribuan)

| Komponen | Tahun 2014 |
|------------------------|---|
| a. Current Ratio | $\frac{55.300.922}{23.157.000} \times 100 \%$ $= 238,80 \%$ |
| b. Quick Ratio | $\frac{55.300.922 - 2.500.000}{23.157.000} \times 100 \%$ $= 228,01 \%$ |
| c. Cash Ratio | $\frac{12.180.922}{23.157.000} \times 100 \%$ $= 52,60 \%$ |
| d. Net Working Capital | $55.300.922 - 23.157.000$ $= 32.143.922$ |

Dapat dilihat pada tabel 25 pada tahun 2014 current ratio didapatkan sebesar 238,80 %, quick ratio sebesar 228,01 %, cash ratio sebesar 52,60 % sedangkan pada komponen terakhir dari analisis rasio likuiditas yaitu net working capital didapatkan sebesar Rp. 32.143.922.000

Tabel 26. Perhitungan Analisis Proyeksi Rasio Aktivitas Tahun 2014

(dalam ribuan)

| Komponen | Tahun 2014 |
|---------------------------|---|
| a. Perputaran Piutang | $\frac{18.500.978}{32.220.000} \times 100$ = 0,5742 kali |
| b. Umur rata-rata Piutang | $365 / 0,5742$ = 636 hari atau 20 bulan |

Tabel 27. Perhitungan Analisis Proyeksi Rasio Profitabilitas Tahun 2014

(dalam ribuan)

| Komponen | Tahun 2014 |
|----------|--|
| a. GPM | $\frac{18.500.978 - 1.037.481}{18.500.978} \times 100 \%$ = 94,39 % |
| b. PM | $\frac{14.923.340}{18.500.978} \times 100 \%$ = 80,66 % |
| c. TATO | $\frac{18.500.978}{55.482.722} \times 1 \text{ kali}$ = 0,33 kali |
| d. ROI | $\frac{14.923.340}{55.482.722} \times 100 \%$ = 26,89 % |
| e. ROE | $\frac{14.923.340}{32.125.722} \times 100 \% = 46,45 \%$ |

4. Rekapitulasi Analisis Rasio Keuangan

Tabel 28.

Rekapitulasi Analisis Rasio Keuangan

PT. Nusantara Surya Sakti Malang

Tahun 2014

(dalam ribuan)

| Komponen | Tahun 2013 | Tahun 2014 | Kecenderungan |
|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------|
| a. Current Ratio | 225,93 % | 238,80 % | Naik |
| b. Quick Ratio | 219,87 % | 228,01 % | Naik |
| c. Cash Ratio | 77,17 % | 52,60 % | Turun |
| d. Net Working Capital | Rp. 32.078.922 | Rp. 32.143.922 | Turun |
| a. Perputaran Piutang | 0,5557 kali | 0,5742 kali | Naik |
| b. Umur rata-rata Piutang | 656 hari Atau 21 bulan | 636 hari Atau 20 bulan | Turun |
| a. GPM | 82,79 % | 94,39 % | Naik |
| b. PM | 69,78 % | 80,66 % | Naik |
| c. TATO | 0, 26 kali | 0, 33 kali | Naik |
| d. ROI | 18,45 % | 26,89 % | Naik |
| e. ROE | 33,17 % | 46,45 % | Naik |

Sumber : data diolah

Dapat dilihat pada tabel 28 yang menjelaskan hasil perbandingan laporan keuangan PT. Nusantara Surya Sakti Malang pada tahun 2013 dan 2014 yang telah direkapitulasi menjadi satu tabel sehingga dapat mudah dipahami dan disimpulkan hasil dari laporan rekapitulasi analisis rasio keuangan sebagai berikut :

1. Rasio Likuiditas dari PT. Nusantara Surya Sakti Malang menunjukkan indikasi yang cukup baik pada rasio likuiditas. Current Ratio dan Quick Ratio menunjukkan jauh dari standart yaitu 200 %, hal ini membuktikan bahwa perusahaan memiliki kemampuan yang cukup tinggi untuk memenuhi kewajiban lancarnya. Namun pada cash ratio walaupun mengalami penurunan keadaan perusahaan dapat dikatakan cukup baik karena mendekati standart yaitu 100 %. Dari tabel diatas disimpulkan bahwa rasio likuiditas perusahaan berjalan dengan baik dalam penerapan laporan keuangan.
2. Rasio Aktivitas dari PT. Nusantara Surya Sakti Malang setelah menggunakan kebijakan penjualan kredit yang baru menunjukkan peningkatan dalam perputaran yang cukup baik, karena mengalami peningkatan dari tahun 2013 ke tahun 2014 walaupun umur rata-rata piutang mengalami penurunan.
3. Rasio Profitabilitas dari PT. Nusantara Surya Sakti Malang mengalami peningkatan setelah diadakan efektifitas pada manajemen piutang perusahaan. Dapat dilihat dari seluruh komponen rasio profitabilitas mengalami peningkatan dari tahun 2013 ke tahun 2014. Sehingga setelah dilihat dari proyeksi laporan keuangan perusahaan mampu memperoleh laba perusahaan melalui efektifitas pengelolaan piutangnya dan dapat menghindarkan perusahaan pada resiko tidak terbayarnya piutang oleh pelanggan atau debitur.

F. Kebijakan Pengelolaan Piutang Perusahaan

Piutang merupakan komponen aktiva lancar yang penting dalam aktivitas ekonomi suatu perusahaan karena merupakan aktiva lancar perusahaan yang paling besar setelah kas. Perusahaan menjalankan kegiatan operasionalnya melakukan suatu penjualan dari setiap produk yang ditawarkan terdapat suatu kebijakan yang mengaturnya. PT. Nusantara Surya Sakti Malang dalam memberikan Piutang mempunyai kebijakan tersendiri yang pada umumnya sama seperti dealer motor atau perusahaan yang sama. Piutang muncul karena adanya kredit, maka jika perusahaan memberikan kredit disitulah piutang terjadi. Adanya piutang menunjukkan terjadinya penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan sebagai salah satu upaya menarik minat pelanggan. Kebijakan Pada prakteknya PT. Nusantara Surya Sakti Malang mengelola piutang perusahaan dengan melakukan sebanyak mungkin melakukan penjualan kredit guna memperluas pangsa pasar. Tetapi disisi lain piutang merupakan aktiva yang tidak produktif, dalam arti tidak mendapatkan pendapatan disaat itu juga ataupun sekarang dalam bentuk uang tunai (kas) hingga saat penagihan terlunasi. Namun, PT. Nusantara Surya Sakti Malang mempunyai kebijakan agar semua teratasi dengan menerapkan pengelolaan piutang yang baik yaitu :

1. Kebijaksanaan Kredit, yang meliputi :

- Standart kredit, pada perusahaan selalu memberikan standart kredit untuk mengetahui kriteria minimum yang harus dipenuhi pelanggan sebelum diberikan kredit. Dengan kata lain pelanggan dikatakan layak atau tidaknya atas kredit yang telah diberlakukan. PT. Nusantara Surya Sakti Malang memberikan keputusan yang diambil terkait dengan standart kredit berhubungan dengan kepada

siapa kredit itu diberikan dan dalam jumlah berapa kredit diberikan kepada pelanggan.

- Persyaratan Kredit, persyaratan kredit perusahaan meliputi foto copy ktp pemohon, foto copy keluarga, dan data lain yang diperlukan seperti slip gaji atau yang lainnya. Dengan persyaratan yang ditetapkan perusahaan maka PT. Nusantara Surya Sakti Malang akan dapat memberikan kredit yang diajukan oleh pelanggan.
- Analisis dalam 5C, *Character* menunjukkan persyaratan yang dapat dipenuhi oleh pelanggan, *Capacity* menunjukkan kemampuan pelanggan memenuhi kewajiban keuangannya, *capital* menunjukkan kekuatan financial pelanggan terutama melihat apa yang dapat dihasilkan pelanggan, *Collateral* menunjukkan aktiva yang dapat dijadikan jaminan kepada perusahaan, dan *Conditions* menunjukkan keadaan ekonomi secara umum dan dampak yang dihasilkan pelanggan terhadap PT. Nusantara Surya Sakti Malang.
- Penjualan Kredit, semakin besar penjualan maka perusahaan juga mendapatkan keuntungan yang semakin besar. PT. Nusantara Surya Sakti Malang melakukan penjualan tunai 25% sedangkan 75% melakukan penjualan secara kredit. Dalam penjualan dipengaruhi oleh tingkat harga jual, mutu produk, dan periklanan.

- Jangka Waktu Pelunasan Angsuran, jangka waktu pelunasan angsuran PT. Nusantara Surya Sakti Malang meliputi 3 proses pelunasan yaitu dalam jangka 1 tahun, 2 tahun dan 3 tahun.

2. Kebijakan Pengumpulan Piutang, perusahaan yang dimaksudkan adalah kebijaksanaan penagihan atau pengumpulan dalam bentuk usaha yang dilakukan PT. Nusantara Surya Sakti Malang untuk dapat mengumpulkan piutang atas penjualan kredit yang diberikan dalam waktu yang telah disepakati. Dalam pengumpulan piutang perusahaan harus hati-hati dan teliti dalam penagihan. Bila pelanggan tidak dapat membayar dengan tepat waktu maka perusahaan menunggu sampai jangka waktu tertentu yang dianggap wajar. Banyak teknik penagihan piutang yang biasanya dilakukan oleh PT. Nusantara Surya Sakti Malang apabila pelanggan belum membayar sampai dengan waktu tempo yang telah dilakukan seperti :

- Melalui Surat, jatuh tempo pembayaran hutang sudah lewat beberapa hari tetapi pelanggan belum melakukan pembayaran maka perusahaan mengirimkan surat peringatan untuk mengingatkan pelanggan. Apabila hutang belum juga dilunasi setelah surat dikirimkan perusahaan melakukan pengiriman surat kedua dengan nada yang lebih keras.
- Melalui Telepon, setelah surat teguran tidak juga menggugah pelanggan untuk membayar hutang yang harus dibayar maka bagian piutang menelepon pelanggan tersebut untuk segera melakukan pembayaran. Apabila dalam komunikasi melalui

telepon terjadi kesepakatan baru yang bisa diterima oleh pihak perusahaan maka perusahaan memberikan perpanjangan waktu sampai jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

- Kunjungan Personal, melakukan kunjungan personal ke rumah pelanggan yang belum juga melakukan pembayaran hutang, dengan cara ini pelanggan mendapatkan teguran yang lebih keras untuk segera melakukan pembayaran dan perusahaan sering kali melakukan proses ini karena paling efektif dalam proses penagihan piutang.
- Tindakan, apabila setelah melakukan kunjungan personal pelanggan juga tetepa tidak melunasi hutangnya maka perusahaan melakukan tindakan yang lebih keras seperti menarik sepeda motor yang telah diambil pelanggan dan pelanggan dapat mendapatkan kembali sepeda motor tersebut dengan melunasi hutangnya yang terdapat bunga dan denda karena keterlambatan pelanggan.

Dari kebijakan kredit dan kebijakan pengumpulan yang dilakukan PT. Nusantara Surya Sakti Malang diatas maka akan dapat memperkecil dampak hal-hal yang tidak diinginkan perusahaan dalam arti resiko menjadi semakin kecil. Dengan melakukan penjualan kredit akan menimbulkan piutang dagang yang muncul sebagai salah satu akun dalam neraca perusahaan. Pengelolaan piutang yang baik akan dapat membuat perusahaan menjadi semakin baik dalam kinerjanya. Karena dalam prakteknya PT. Nusantara Surya Sakti Malang melakukan kegiatan operasionalnya dengan maksimal agar memperoleh laba atau profitabilitas sebesar-besarnya dengan meningkatnya

penjualan kredit atas produk yang ditawarkan. Karena suatu perusahaan dikatakan efektif dan efisien apabila dapat menghasilkan laba atau profitabilitas yang sebesar-besarnya.

G. Upaya Peningkatan Manajemen Piutang Yang Efektif Dan Efisien

Kebijakan piutang yang efektif dan efisien yang tepat waktu sangat penting untuk diterapkan, sehingga dapat mengurangi resiko apa yang seharusnya tidak ditanggung oleh perusahaan. Terdapat banyak upaya guna meningkatkan manajemen piutang secara efektif dan efisien yang dilakukan oleh PT. Nusantara Surya Sakti Malang, yaitu:

1. Meningkatkan Penjualan Kredit, semakin besar volume penjualan kredit semakin besar investasi yang tertanam dalam piutang. PT. Nusantara Surya Sakti Malang dalam tiap tahun meningkatkan penjualan kreditnya dan menambah volume penjualannya. Upaya meningkatkan penjualan kredit guna untuk memperoleh manajemen piutang yang efektif dan efisien dapat dilakukan dengan cara :

- Menjual barang secara kredit dengan diskon. Diskon yang ditawarkan, dalam pemberian diskon terhadap unit kendaraan (sepeda motor) kepada pelanggan oleh perusahaan maka akan dapat menarik para pelanggan untuk melakukan transaksi pembelian secara kredit yang ditawarkan PT. Nusantara Surya Sakti Malang. Apabila pelanggan mengambil barang secara tunai diskon yang di dapat mencapai 20%, sedangkan secara kredit mendapat diskon 10% dari Uang Muka Pembelian barang tersebut.

- Menjual barang secara kredit dengan memberikan *door-prize* (hadiah).
Pemberian *door-prize* dapat dilakukan agar pelanggan lebih tertarik dengan hadiah yang disediakan oleh pihak perusahaan. Contohnya dengan mengisi atas struck yang telah didapatkan oleh pelanggan atas pembelian sepeda motor secara tunai dengan mengisi data diri lalu menggabungkan dengan struck pelanggan lain kemudian penarikan hadiah dilakukan dalam beberapa sehari kedepan, *door-prize* atau hadiah yang disediakan dapat berupa alat elektronik dan alat kebutuhan rumah tangga.
 - Menjual barang secara kredit dengan memberikan *souvenir* perusahaan. Tidak hanya pembelian *souvenir* yang didapatkan atas merek yang telah diambil, namun PT. Nusantara Surya Sakti dapat menambahkan *souvenir* perusahaan seperti alat tulis kantor (pena, buku, flashdisk) selain *souvenir* dari merek yang diambil oleh perusahaan yaitu Honda.
2. Memperjelas syarat pembayaran, semakin lama masa kredit maka semakin besar investasinya. Pelanggan dalam mengambil pembelian kredit lebih banyak mengambil jangka waktu yang relative lebih lama dengan begitu perusahaan akan dapat meningkatkan manajemen piutangnya secara efektif dan efisien. Upaya dalam memperjelas syarat pembayaran kredit guna untuk memperoleh manajemen piutang yang efektif dan efisien dapat dilakukan dengan cara :
- Memberikan informasi tentang jangka waktu angsuran

| Type | 12x | 24x | 36x |
|------------|-----------|---------|---------|
| Revo Fit | 1.110.000 | 631.000 | 476.500 |
| Beat CW FI | 1.240.000 | 701.000 | 528.000 |
| Vario CW | 1.330.000 | 750.000 | 563.000 |

Dalam tahun 2011, dan kemudian akan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun tentang jangka waktu angsuran.

- Memberikan informasi tentang jangka waktu pelunasan

Melihat jangka waktu angsuran diatas dapat diketahui juga jangka waktu dimana pelanggan dikatakan telah melunai atas pembelian barang secara kreditnya. Dalam perjanjian kedua belah pihak maka disaat menentukan batas akhir dari angsuran yang ditetapkan, pelanggan telah dianggap melunasi kewajiban kreditnya. Contohnya lunas pada pembayaran angsuran ke 12, atau ke 14 bahkan ke 36 kalinya.

- Memperpanjang jangka waktu angsuran dan pelunasan. Perusahaan apabila tidak memperoleh piutang dengan semestinya mungkin dapat menambahkan jangka waktu angsuran dan pelunasan. Tidak hanya dalam kelipatah tahun saja terhitung namun juga dapat lebih dari tahun ketiga terakhir tersebut dengan memperpanjang bahkan sampai 48 kali dalam jangka waktu 4 tahun dan memperkecil angsuran.
- Mempermudah dalam melakukan pembayaran angsuran dan pelunasan. Biasanya ditemukan apabila dalam melakukan pembayaran angsuran maupun melakukan pelunasan pelanggan mengunjungi

perusahaan tempat dimana pelanggan tersebut mengambil barang secara kredit. dengan kemudahan yang diberikan seperti dengan menelepon H-1 atau H-2 bahkan lebih dari sebelum jatuh pada hari H dapat melakukan komunikasi via telephone dulu dengan menanyakan secara baik-baik, lalu menawarkan dengan mengunjungi rumah pada pihak perusahaan (staff) tidak perlu dengan pelanggan mengunjungi langsung perusahaan. Bisa juga dengan membuka rekening untuk pelanggan yang biasa melakukan transaksi pembayaran angsuran sampai pelunasan secara mentransfer.

3. Menentukan tentang pembatasan kredit, melihat kemampuan pelanggan dalam menentukan pembelian atas produk yang ditawarkan perusahaan sehingga dalam penarikan angsuran tidak meleset. Upaya menentukan pembatasan kredit dapat memperoleh manajemen piutang yang efektif dan efisien dapat dilakukan dengan cara memberikan jumlah tertentu dalam pemberian piutang melihat dari banyaknya penghasilan pelanggan yang diterima. Dan dapat dimasukkan dalam golongan yang mempunyai kemampuan berapa untuk mendapatkan piutang yang sebanding. Karena setiap perusahaan yang menjual barang secara kredit selalu ada kemungkinan piutang tidak tertagih. Misalkan dari n/60 diperkirakan 1% tidak terbayar, apakah perusahaan menjual secara kredit atukah tetap tunai? Dari kemungkinan semacam itu perusahaan harus mampu mendapatkan keuntungan melalui cara penjualan secara kredit dibandingkan secara tunai.

4. Peningkatan pengumpulan piutang, pengumpulan piutang yang tepat waktu dapat memperkecil resiko dalam piutang. Dan semakin cepat pengumpulan piutang semakin baik juga manajemen piutangnya. Upaya peningkatan pengumpulan piutang guna untuk memperoleh manajemen piutang yang efektif dan efisien dapat dilakukan dengan menghitung perputaran piutang dan menghitung umur rata-rata piutang. Semakin cepat hari yang diperlukan dalam mendapatkan perputaran piutang dengan jangka waktu yang telah ditentukan maka semakin cepat pula uang yang diterima dan dapat diputar untuk digunakan dan dimanfaatkan perusahaan.

H. Kendala-kendala Yang Dihadapi Dalam Mengelola Piutang

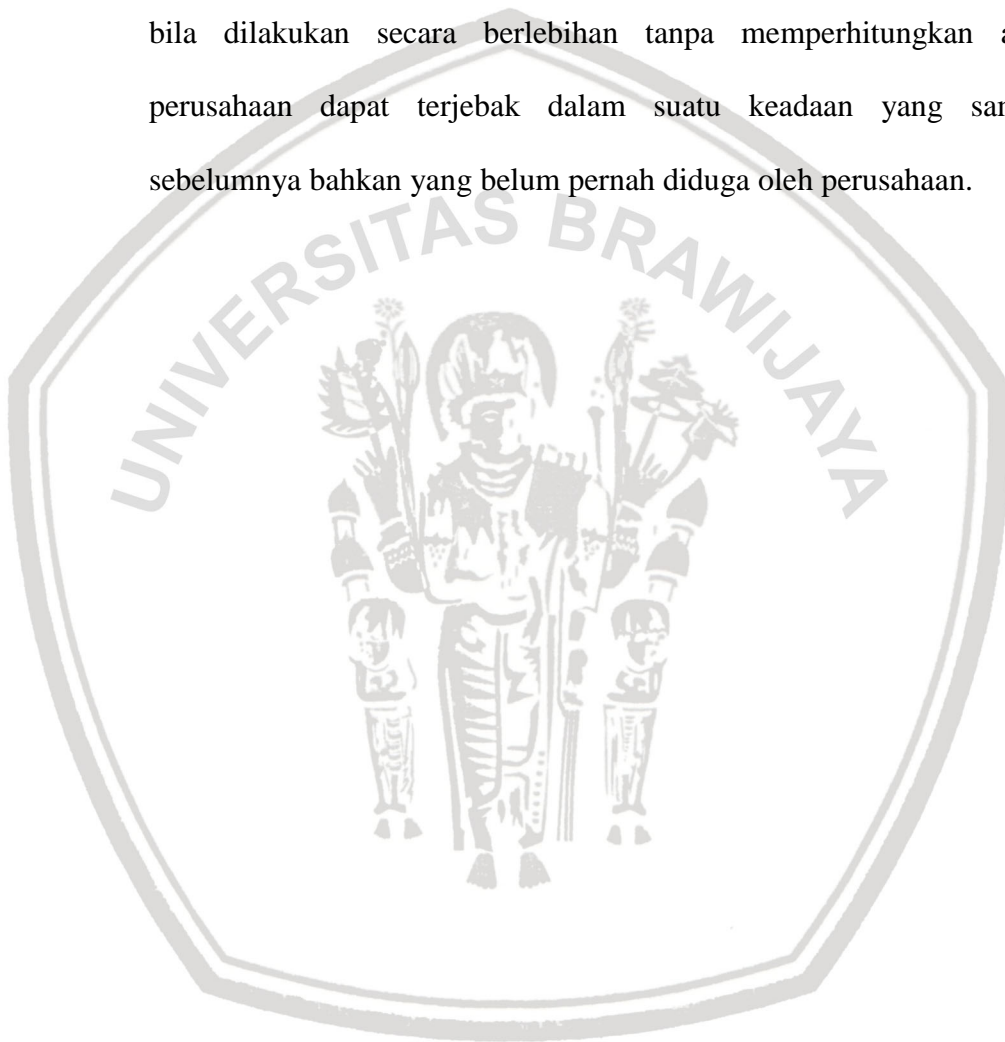
Dalam kegiatan operasionalnya PT. Nusantara Surya Sakti Malang pada saat melakukan transaksi penjualan sepeda motor dengan type yang berbeda. Tujuan utama di setiap perusahaan yaitu memperoleh laba maksimal dalam menjalankan suatu kegiatan usaha. Pada proses memperoleh laba tersebut perusahaan harus dapat mengelola perusahaan dengan baik. Terutama dalam manajemen pengelolaan piutang harus tepat agar laba yang didapatkan juga berlipat. Namun, tidak menutup kemungkinan banyak ditemukan kendala-kendala yang dapat menghambat perusahaan dalam upaya pengelolaan piutang. Kendala-kendala yang dihadapi atau seringkali di temui perusahaan dalam mengelola piutangnya adalah :

1. Kredit Macet, adalah dimana pelanggan mengingkari janjinya membayar kredit yang telah jatuh tempo sehingga terjadi keterlambatan dalam pembayaran. Kredit macet dapat terjadi apabila pelanggan tidak melakukan apa yang sudah menjadi kewajibannya, tidak melakukan apa yang telah

menjadi perjanjian pelanggan tersebut, tidak dalam keadaan tepat waktu atas pembayaran kredit dalam arti keterlambatan bahkan penundaan, dan melakukan sesuatu yang tidak harusnya dilakukan yaitu yang berdampak terhadap kredit macet itu sendiri.

2. Piutang Tidak Tertagih, piutang tidak tertagih timbul karena adanya resiko piutang yang tidak dapat terbayar oleh pelanggan terhadap perusahaan. Karena semakin banyak PT. Nusantara Surya Sakti Malang memberikan piutang dagang maka semakin banyak pula jumlah piutang yang tidak terbayarkan. Tetapi dalam mengurangi piutang tidak tertagih ini dapat dilakukan dengan menggunakan cara penghapusan piutang yang sudah benar-benar tidak akan dapat dibayar oleh pelanggan dikarenakan karakteristik pelanggan tersebut. tidak tertagihnya piutang akan membawa beban terhadap perusahaan atas pembayaran yang tidak dapat direalisasikan.
3. Piutang Lewat Jatuh Tempo, piutang lewat jatuh tempo dapat membuat perusahaan menjadi tidak sehat dalam keberlangsungan kegiatan usahanya jangka waktu panjang kedepannya. Banyak alasan yang mungkin dimiliki oleh pelanggan sehingga tidak membayar sesuai waktu yang telah ditentukan seperti pelanggan belum mempunyai uang, atau memang disengaja untuk tidak membayar. Untuk mencegah piutang lewat jatuh tempo tersebut maka PT. Nusantara Surya Sakti Malang harus melakukan tindakan dengan cara melakukan penagihan kepada pelanggan se-agresif mungkin dapat melalui via e-mail, via telephone untuk mengingatkan bahwa hutangnya sudah mendekati jatuh tempo. Jika tidak juga membayar perusahaan melakukan penagihan

dengan kunjungan ke rumah dengan melakukan penagihan secara paksa. Kebijakan kredit yang lebih ketat juga dapat memperkecil terjadinya piutang jatuh tempo, apabila perusahaan menyediakan kebijakan kredit 30 hari bagi semua pelanggan, untuk mencegah bad debt perusahaan mempersempit termin pembayaran menjadi 2 minggu. Kedua usaha tersebut memang sangat banyak dimanfaatkan perusahaan untuk mencegah piutang jatuh tempo, akan tetapi bila dilakukan secara berlebihan tanpa memperhitungkan aspek lain, perusahaan dapat terjebak dalam suatu keadaan yang sama dengan sebelumnya bahkan yang belum pernah diduga oleh perusahaan.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari uraian dan pembahasan dari bab sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan mengenai efektivitas pengelolaan piutang untuk meningkatkan laba perusahaan pada PT. Nusantara Surya Sakti Malang, yaitu :

1. Aktivitas kegiatan operasional perusahaan timbul dari penjualan kredit sehingga terjadi piutang perusahaan. Dengan melakukan kebijakan-kebijakan tertentu seperti kebijakan pemberian kredit kepada pelanggan dengan menetapkan standart kredit, persyaratan kredit, dan analisa kredit dengan 5C. penjualan kredit mempunyai keuntungan tersendiri bagi perusahaan karena memiliki daya tarik tersendiri bagi pelanggan yang belum mempunyai dana yang cukup untuk melakukan pembelian secara tunai.
2. Penjualan kredit perusahaan mengalami kenaikan dalam 3 tahun terakhir di tahun 2011, 2012 dan 2013 secara signifikan. Agar dapat memberikan kontribusi pada peningkatan profitabilitas perusahaan. Maka perusahaan harus dapat mengalokasikan sumber-sumber dananya menjadi kredit yang sesuai dengan kebijaksanaan kredit. Pengelolaan piutang PT. Nusantara Surya Sakti Malang yang efektif dan efisien mampu membuat kinerja perusahaan menjadi semakin baik sehingga secara jangka pendek maupun jangka panjang dapat menghasilkan peningkatan profitabilitas (laba) pada perusahaan.
3. Perputaran piutang pada tahun 2011 berputar sebanyak 0,5473 kali dalam setahun dengan umur rata-rata piutang 22 bulan. Tahun 2012 dan 2013

berputar sebanyak 0,5667 kali dan 0,5557 kali dalam setahun dengan umur rata-rata piutang 21 bulan. Dikatakan bahwa semakin cepat perputaran piutang maka semakin bagus kondisi perusahaan. Pada tahun 2014 setelah diproyeksikan perputaran piutang berputar sebanyak 0,5742 kali dengan umur rata-rata piutang 20 bulan secara terus menerus kondisi perusahaan membaik.

4. Setelah dilakukan proyeksi pada tahun 2014 perusahaan mampu meningkatkan profitabilitas perusahaan dari tahun sebelumnya. Keadaan keuangan PT. Nusantara Surya Sakti Malang dari hasil laporan rugi/laba dan neraca setelah dihitung dengan menggunakan 3 analisis rasio yaitu Rasio Likuiditas, Rasio Aktivitas dan Rasio Profitabilitas menghasilkan kecenderungan yang naik dari tahun sebelumnya pada tahun 2013. Sehingga perusahaan dapat dikatakan mampu memperoleh laba melalui efektifitas pengelolaan piutangnya.

B. Saran

Berdasarkan analisa yang telah dilakukan, maka saran yang dapat diberikan oleh peneliti mengenai efektivitas pengelolaan piutang untuk meningkatkan laba perusahaan pada PT. Nusantara Surya Sakti Malang, yaitu :

1. Agar piutang (tagihan) atau kredit dapat terkumpul lebih cepat maka manajemen diharapkan mampu memberikan diskon pada penjualan kredit yang telah diberikan oleh pelanggan. Yaitu dengan memberikan diskon apabila pelanggan membayar angsuran pelunasan lebih cepat dari jatuh tempo.
2. Perusahaan seharusnya dapat lebih aktif dalam melakukan penagihan atas piutang kepada pelanggan dengan memberikan peringatan. Hal ini dilakukan

agar terhindarnya dari resiko piutang tak tertagih. Karena hasil dari piutang tak tertagih tersebut perusahaan tidak dapat memutar dana yang telah diduplikatnya untuk keperluan yang lain.

3. Perusahaan perlu melakukan evaluasi kembali kebijaksanaan kredit dari tahun ke tahun apakah perlu dilakukan perbaikan atau tidak guna untuk menjaga keadaan perusahaan yang terkait dengan piutang agar perputaran piutang semakin cepat sehingga dapat meningkatkan profitabilitas atau laba perusahaan



DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, Sayfaruddin. 1993. *Alat-alat Analisis Dalam Pembelanjaan*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Amirullan dan Hanafi. 2002. *Pengantar manajemen*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Azwar, Syaifuddin. 2003. *Metode Penelitian*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Baridwan, Zaki. 2004. *Intermediate Accounting*. Yogyakarta : BPFE.
- Bringham dan Houston. 2001. *Manajemen Keuangan*. Jakarta : Erlangga.
- Handoko, Hani. 1997. *Manajemen*. Yogyakarta : BPFE.
- Hasibuan, Malayu. 2005. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Kardinata, Abas. 1990. *Pembelanjaan, Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Martono dan Harjito. 2008. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : Ekonisia.
- Moeleong, Lexy J. 2000. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : Remaja Rosdakarya.
- Munandar, M. 2001. *Budgeting*. Yogyakarta : BPFE.
- Munawir, S. 2000. *Analisis laporan Keuangan*. Yogyakarta : Liberty.
- Nazir, Moh. 2005. *Metode Penelitian*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Nitisemito, Alex S. 2004. *Pembelanjaan Perusahaan*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta : BPFE.

Sartono, Agus. 2010. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta : Universitas Gadjah Mada.

Sarwoko dan Abdul Halim. 2002. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : BPFE.

Sawir, Agnes. 2000. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.

Soemarso. 2004. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta : Rineka Cipta.

Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.

Sundjaja, Ridwan dan Barlian. 2003. *Manajemen Keuangan*. Jakarta : Literata.

Syamsuddin, Lukman. 2009. *Manajemen Keunagan*. Jakarta : Erlangga.

Warsono. 2003. *Manajemen Keuangan*. Malang : Bayu Media Publishing.

Wiagustini, Ni Luh Putu. 2010. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Denpasar : Udayana University Press.

